

Yksi meistä vai joku muu?

Suomalaisten sisä- ja ulkoryhmäluottamuksen erot ja selittäjät
luottamuspelissä

Leena Nykänen

Sosiaalipsykologian pro gradu -tutkielma

Yhteiskuntatieteiden tiedekunta

Tampereen yliopisto

Ohjaajat: Atte Oksanen ja Markus Kaakinen

TIIVISTELMÄ

TAMPEREEN YLIOPISTO

Yhteiskunta- ja kulttuuritieteiden yksikkö

NYKÄNEN, LEENA: Yksi meistä vai joku muu? Suomalaisten sisä- ja ulkoryhmäluottamuksen erot ja selittäjät luottamuspelissä.

Pro gradu -tutkielma, 78 s. + liitteet 3 s.

Sosiaalipsykologia

Elokuu 2018

Vuoden 2015 pakolaiskriisi toi Eurooppaan ja myös Suomeen suuren joukon maahanmuuttajia. Tämä on herättänyt keskustelua ja huolta erityisesti islamin muodostamasta konkreettisesta ja symbolisesta uhasta. Maahanmuuttoaalto onkin vaikuttanut ihmisten asenteisiin ja luottamukseen instituutioita sekä muita ihmisiä kohtaan Euroopassa. Korkea yleistynyt luottamus sekä voimakas luottamus instituutioihin on yksi erityisesti Pohjoismaisille hyvinvointivaltioille ominainen piirre, joka osaltaan pitää yhteiskunnat kasassa, toimivina ja joustavina myös kriisien keskellä. Tämän vuoksi on oleellista tutkia luottamusta ja sen mahdollisia eroja sisä- ja ulkoryhmien jäseniä kohtaan juuri nyt, kun yhteiskunnan muutokset edellyttävät mukautumista ja luottamusta.

Tämä sosiaalipsykologian pro gradu -tutkielma keskittyy uskonnon perusteella muodostuvaan sisä- ja ulkoryhmäjaotteluun, jota käsitellään sosiaalisen identiteetin teorian kautta. Luottamusta sisä- ja ulkoryhmää kohtaan tutkittiin kokeellisella survey-kyselyyn sisällytetyllä luottamuspelillä. Kokeessa varioitiin kuvitteellisen vastapelaajan nimeä perinteisen suomalaisen nimen ja islamiin viittaavan nimen välillä. Kuvitteellisen vastapelaajan kannattamaa puoluetta varioitiin myös neljän suomalaisen puolueen osalta. Analyysillä tarkasteltiin kuvitteellisen vastapelaajan nimeen tai poliittiseen kantaan perustuvia eroja luottamuksessa sisä- ja ulkoryhmien jäseniä kohtaan. Työssä tarkasteltiin myös, mitkä tekijät ennustavat luottamusta luottamuspelissä sisä- ja ulkoryhmän jäsenen kohdalla.

Aineistona käytettiin tammikuussa 2017 *Disruption, Social Capital and Resilience: A longitudinal and comparative approach* -hankkeessa kerätyn kyselyn Suomen osa-aineistoa. Menetelminä ryhmien välisten erojen osalta käytettiin epäparametrisia keskiarvovertailuja. Luottamuksen selittäjiä etsittiin logistisella regressioanalyysillä.

Keskiarvovertailuista selvisi, että suomalaiset luottavat enemmän perinteisen suomalaisen nimen omaavaan kuvitteelliseen vastapelaajaan kuin islamiin viittaavan nimen omaavaan. Suomalaiset myös luottavat poliittiset näkemykset kanssaan jakaviin vastapelaajiin enemmän. Näin ollen suomalaiset luottavat enemmän sisäryhmän kuin ulkoryhmän jäseniin ja sekä kuvitteellisen vastapelaajan nimi että puoluekanta ovat merkitseviä ennustajia ryhmien välisille eroille. Logistisessa regressioanalyysissä luottamusta sisäryhmän jäseneen selittivät koulutustaso, evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen ja luottamus instituutioihin. Luottamusta ulkoryhmän jäseneen selittivät sen sijaan vastaajan ikä, evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen ja ennakkoluuloiset asenteet. Tulokset viittaavat siihen, että luottamus on selitettävissä osin eri tekijöillä ryhmäjäsenyyksistä riippuen. Tämä on tärkeä pitää mielessä, kun pohditaan, miten korkeaa yleistynyttä luottamusta pyritään Suomessa ylläpitämään jatkossakin väestön muuttuessa heterogeenisemmäksi. Tutkimuksen tuloksia on mahdollista käyttää pohjana soveltavammalle jatkotutkimukselle.

Asiasanat: Luottamus, sosiaalisen identiteetin teoria, sisäryhmä, ulkoryhmä, maahanmuuttajat, islam, ennakkoluulot

ABSTRACT

UNIVERSITY OF TAMPERE

Faculty of Social Sciences

NYKÄNEN, LEENA: One of us or someone else? The Finns ingroup and outgroup trust differences and predictors in trust game.

Master's thesis, 78 pp. + 3 pp. appendixes.

Social psychology

August 2018

The refugee crisis in 2015 brought plenty of immigrants to Europe and to Finland. This has aroused discussion and worries especially about concrete and symbolic threats comprised by Islam. The wave of immigrants has also affected people's attitudes and trust towards institutions and other people in Europe. The high generalized trust and strong trust towards institutions are typical for the Northern welfare states and one of the special features keeping societies together, functional and resilient even in the times of crisis. Because of this it is important to research trust and the possible differences in it towards ingroup and outgroup members as the changes of society require adapting and trusting.

This master's thesis focuses on existence of ingroup and outgroup distribution based on religion and predicted by social identity theory. The trust in ingroup and outgroup was examined through the experimental trust game included in the survey. In the experiment, the name of a fictional opponent was varied between a traditional Finnish name and name associated to Islam. The opponents political party was also varied between four Finnish parties. The differences at the Finns trust toward ingroup or outgroup members based on the opponent's name or political party was examined. In addition, the predictive factors for trust in ingroup and outgroup were analysed.

The web survey sample used in this study is part of the *Disruption, Social Capital and Resilience: A longitudinal and comparative approach* -research project and was collected on January 2017. The nonparametric sample mean tests were used when comparing the differences between ingroups and outgroups. The predictors for the trust were analysed with logistic regression.

The sample mean tests showed that Finns trust more in the fictional opponent with a traditional Finnish name than the fictional opponent with a name associated to the Islam. Finns also trust more in the fictional opponent with shared political views. Hence Finns trust in the ingroup members more than outgroup members and both the name and the political party of the opponent are significant predictors when comparing the differences between groups. Regarding trust towards ingroup members the logistic regression showed that level of education, Evangelical Lutheran Church membership and institutional trust were the predictors of trust. Instead regarding trust towards outgroup members, the predictors were the age, Evangelical Lutheran Church membership and prejudiced attitudes. The results indicate that trust in ingroup and outgroup members can be partly explained through different factors. This is important to keep in mind when considering how to maintain Finland's high generalized trust in the future when population is going to become even more heterogeneous. These results can also be used as a basis for the basic and applied research.

Keywords: Trust, social identity theory, ingroup, outgroup, immigrants, Islam, prejudice

Sisällysluettelo

1 Johdanto	1
2 Luottamus.....	5
2.1 Luottamuksen määritelmä	5
2.2 Luottamuksen syntyminen ja muodot	8
2.3 Luottamus yksilön ja yhteiskunnan näkökulmasta.....	13
3 Sosiaalisen identiteetin teoria sisä- ja ulkoryhmäluottamuksen selittäjänä	17
3.1 Kuulumisen tarve ja ryhmäidentifikaatio sosiaalisen identiteetin teoriassa.....	17
3.2 Stereotypiat ja ennakkoluuloisuus ulkoryhmiä kohtaan - etnisyyden ja uskonnon rooli	20
3.3 Luottamus ja ennakkoluuloisuus	24
4 Luottamuksen tutkiminen	28
4.1 Luottamuksen mittaaminen ja sen haasteet	28
4.2 Luottamuspelejä luottamuksen mittaajana.....	29
5 Tutkimuksen tavoitteet.....	32
6 Aineisto ja tutkimusmenetelmät	33
6.1 Tutkimusaineisto	33
6.2 Muuttujat ja muuttujien muunnokset	33
6.3 Menetelmät	42
7 Tulokset.....	47
7.1 Keskiarvovertailut	47
7.2 Logistinen regressioanalyysi	49
8 Johtopäätökset.....	55
8.1 Keskeiset tulokset aiempaan tutkimukseen suhteutettuna.....	55
8.2 Tutkimuksen vahvuudet ja heikkoudet.....	61
8.3 Loppupäätelmät	65
Lähteet.....	68
Liitteet	79

Taulukot

Taulukko 1: Kuusi teoriaa luottamuksesta ja siihen liittyvistä tekijöistä (Delhey & Newton 2003).	16
Taulukko 2: Kuvailevat luvut - Keskiarvovertailut (n=2024)	36
Taulukko 3: Ryhmä 1 (Matti), kuvailevat luvut - Regressioanalyysi (n=1001)	40
Taulukko 4: Ryhmä 2 (Mohammed), kuvailevat luvut - Regressioanalyysi (n=1023)	41
Taulukko 5: Mann-Whitneyn U-testi: Mediaanit, nimimuuttuja	47
Taulukko 6: Mann-Whitneyn U-testi: Mediaanit, poliittinen puolue	48
Taulukko 7: Kruskal-Wallis: Mediaanit, poliittinen ja etninen sisäryhmä	48
Taulukko 8: Ryhmä 1 (Matti). Logistisen regressioanalyysin muuttujien väliset korrelaatiot (n=1001)	50
Taulukko 9: Ryhmä 2 (Mohammed). Logistisen regressioanalyysin muuttujien väliset korrelaatiot (n=1023)	51
Taulukko 10: Logistinen regressioanalyysi. Ryhmien 1 ja 2 voimakkaimman selityssasteen tuottaneen malli 4:n tulokset esitettynä rinnakkain	53

Liitteet

Liite 1. Luottamus instituutioihin -summamuuttujan muuttujat (1=Luotan täysin, 7=En luota lainkaan)	79
Liite 2. Ennakkoluuloisuus -summamuuttujan muuttujat (1=Täysin samaa mieltä, 4=Täysin eri mieltä; 1=Täysin samaa mieltä, 5=Täysin eri mieltä)	79
Liite 3. Rahamäärä-jakaumat, nimimuuttuja (Matti; Mohammed)	80
Liite 4. Rahamäärä-jakaumat, puoluemuuttuja (Poliittinen sisäryhmä; Poliittinen ulkoryhmä)	80
Liite 5. Rahamäärä-jakaumat, poliittinen ja uskonnollinen sisäryhmä (Mohammed SR, Matti SR, Mohammed UR, Matti UR)	81

1 Johdanto

Luottamus on välttämätön asia sosiaaliselle kanssakäymiselle, arjessa toimimiselle ja yhteiskuntien koossapysymiselle (Ilmonen & Jokinen 2002, 10; Luhmann 1979, 4). Sitä pidetään oleellisena sekä yksilötasolla toimimiselle että kokonaisten valtioiden sosiaaliselle pääomalle ja sitä on tutkittu useilla tieteenaloilla niin yksilö- kuin yhteiskuntalähtöisesti. Ennen kaikkea luottamus on sosiaalinen ilmiö, joka on läsnä sosiaalisessa vuorovaikutuksessa sekä yhteistyössä. Tässä tutkimuksessa luottamus sijoittuu yksilö- ja yhteiskuntalähtöisten näkökulmien välimaastoon tarkastellessaan suomalaisten luottamusta ryhmäjäsenyyksien perusteella. Teoreettisena viitekehyksenä käytetään sosiaalisen identiteetin teoriaa ja siihen perustuvaa runsasta tutkimusta sisä- ja ulkoryhmistä tavoitteena saada tietoa erityisesti muslimeihin ja maahanmuuttajiin kohdistuvasta luottamuksesta.

Laajemmassa kontekstissa tutkimus sijoittuu vuoden 2015 pakolaiskriisin jälkimaininkeihin. Eurooppaan saapuneiden pakolaisten ja turvapaikanhakijoiden nopeasti lisääntynyt määrä on herättänyt keskustelua läpi Euroopan ja johtanut jopa asenteiden kovenemiseen pakolaisia ja turvapaikanhakijoita kohtaan (Czymara & Schmidt-Catran 2017). Tämän on esitetty johtuvan erityisesti pelosta, että islam muodostaa uhan länsimaisten yhteiskuntien arvoille ja normeille (Murray & Marx 2013; Spruyt & Van der Noll 2017). Luottamuksen tutkiminen tässä kontekstissa on perusteltua, sillä luottamus voidaan nähdä edellytykseksi yhteistyöhön ryhtymiselle erityisesti ennestään tuntemattomien kanssa ja yhteistyön runsas esiintyminen puolestaan on yhteydessä yhteiskuntatason yleistyneeseen luottamukseen (Gambetta 2000). Yhteiskunnallisella tasolla luottamuksen puolestaan esitetään vaikuttavan markkinatalouteen, julkishyödykkeisiin, sosiaaliseen integraatioon, yhteistyöhön, henkilökohtaiseen tyytyväisyyteen, demokraattiseen vakauteen ja jopa terveyteen (Delhey & Newton 2003).

Sosiaalipsykologisen tästä tutkimuksesta tekee jo luottamuksen luonne sosiaalisena ilmiönä, mutta myös luottamuksen määrittely. Luottamus ilmiönä voi perustua esimerkiksi tunteisiin tai emootioihin, itseluottamukseen, ystäväyyteen, lojaaliuteen, moraaliin, näkemykseen yhteiskunnasta tai näkemykseen ihmisestä ja olla riippuvainen henkilöstä, kulttuurista ja kokemuksesta. Luottamus voi myös olla rationaalista ja perustua informaatioon ja arviointiin todennäköisestä luotettavuudesta. Enimmäkseen luottamus onkin jonkinlainen yhdistelmä tunnetta ja reflektiota. Tämän takia sosiaalipsykologia tarjoaa hyviä välineitä luottamuksen tutkimiseen tarjotessaan ymmärrystä siitä, miten olosuhteet, mielenraamit, tarkkaavuus ja päätöksentekoprosessit vaikuttavat luottamukseen. (Nooteboom 2012, 12.)

Aineistona käytettävä *Disruption, Social Capital and Resilience: A longitudinal and comparative approach* -tutkimushankkeen vuoden 2017 kysely kytkeytyy sosiaalisen pääoman kautta sosiaalipsykologiinkin teemoihin. Hankkeessa ollaan kiinnostuneita yhteiskuntien sosiaalisesta pääomasta ja resilienssistä väkivaltatragedioiden, kuten terrori-iskujen, jälkeen. Tutkimushankkeessa ja sen aineistolla on jo Suomen osalta ennen tätä tarkasteltu nettivihaa (Kaakinen 2018; Kaakinen, Oksanen, Räsänen 2018; Oksanen, Kaakinen, Minkkinen, Räsänen, Enjolras & Steen-Johnson 2018) sekä ennakkoluuloisuutta ennustavia tekijöitä (Mäki 2018). Erityisesti ennakkoluuloisuuden selittäviin tekijöihin keskittyvä Mäen (2018) tutkimus nivoutuu teemaltaan hyvin lähelle tätä tutkimusta ja saman aineiston käyttäminen tuottaa toisiaan tukevaa tietoa ennakkoluuloisuuden ja luottamuksen yhteydestä.

Tutkimus sijoittuukin lähtökohdiltaan samoihin teemoihin kuin edellä mainittu aineistolla jo tehty tutkimus ja keskittyy ihmisryhmien välisiin suhteisiin, niiden muutoksiin ja muutosten seurauksiin nykytilanteessa. Tutkimuksella tuodaan myös uutta näkökulmaa luottamustutkimukseen, jota on Suomessa aiemmin tehty kansallisella tasolla lähinnä sosiologisesta, yhteiskunnan rakenteisiin ja sosiaaliseen pääomaan keskittyvästä näkökulmasta (Esim. Kouvo 2014). Sosiaaliseen pääomaan keskittyvä näkökulma käsittelee yleistynyttä luottamusta toisinaan hyvin vahvasti rakenteiden synnyttämänä ilmiönä, eikä huomioi esimerkiksi eri ryhmiä kohtaan koetun luottamuksen vaihtelua tai yleistynyttä luottamusta mittaavien mittarien heikkouksia. Osaltaan kontekstisidonnaisempi näkemys luottamuksesta ja ryhmäjäsenyydet huomioiva kokeellinen tutkimus täydentääkin pelkkään yleistyneeseen luottamukseen keskittyvää tutkimusta.

Tämä tutkimus tarkastelee luottamusta ryhmäilmiönä, sillä ihmiset luottavat enemmän henkilöihin, jotka kuuluvat heidän kanssaan samaan ryhmään (Fershtman and Gneezy 2001; Foddy & Yamagishi 2009; Glaeser ym. 2000; Holm & Danielson 2005; Etang ym. 2012; Leach, Ellemers & Barreto 2007). Ryhmäjäsenyyksiä lähestytään sosiaalisen identiteetin teoriasta käsin. Teorian perusajatus on, että ihmiset käsittävät maailman erilaisten kategorioiden ja niiden muodostamien ryhmien kautta. Sisä- ja ulkoryhmä kuvaavat ihmisten tapaa identifioitua niihin ryhmiin, joihin itse kuulutaan (sisäryhmät), ja pyrkimystä erottautua muista ryhmistä, joiden jäseniä ei itse olla (ulkoryhmät). Tutkimusten mukaan tämä johtaa myös sisäryhmän suosimiseen omaa ryhmää uhkaavien ulkoryhmien kustannuksella. (Tajfel & Turner 1986.) Ilmiöön liittyvät läheisesti stereotypiat, joilla tarkoitetaan taipumusta nähdä tai ajatella samaan ryhmään tai kategoriaan kuuluvat ihmiset keskenään samankaltaisiksi (Brown 2010, 77-78) ja, jotka ollessaan negatiivisia ja perusteettomia, voivat johtaa ennakkoluuloisuuteen muita ryhmiä ja niiden jäseniä kohtaan (em. 4-5).

”Suomi on yksi Euroopan syrjivimpiä maita – ”Tulos on selvä vahvistus siitä, että Suomessa on paljon rasismia”” uutisoi Helsingin Sanomat joulukuussa 2017 (Repo 2017) Euroopan unionin perusoikeusviraston (FRA) tuottamasta EU-MIDIS II -tutkimuksesta, jossa on kartoitettu ensimmäisen ja toisen polven maahanmuuttajien sekä etnisiin vähemmistöihin kuuluvien ihmisten kokemuksia syrjinnästä ja häirinnästä. Raportista käy ilmi, että Suomessa lähes puolet vastaajista on kohdannut etnisen taustan tai maahanmuuttajuuden vuoksi syrjintää tai häirintää viimeisen vuoden aikana. (”Second European Union” 2017a.) Muslimimaahanmuuttajat kohtaavat syrjintää etnisen alkuperän, maahanmuuttajuuden ja ihonvärin lisäksi myös uskontonsa vuoksi (”Second European Union” 2017b) ja vuoden 2015 tutkimus paljastaa, että jopa neljännes suomalaisista suhtautuu ennakkoluuloisesti muiden uskontokuntien edustajiin (Ekici & Yusel 2015).

Suomi on siis jopa Euroopan mittapuulla ennakkoluuloinen maa ja sekä etninen tausta, ihonväri että uskonto voivat toimia ennakkoluuloisten asenteiden ja toiminnan laukaisijana (”Second European Union” 2017a). Siinä missä luottamuksen puute tietyn ryhmän jäseniä kohtaan voidaan nähdä jopa yhtenä ennakkoluuloisuuden muotona (Paolini, Hewstone, Cairns & Voci 2004), tämän tutkimuksen taustaoletuksena on, että stereotyyptit ja ennakkoluulot vaikuttavat suoraan luottamukseen tilanteessa, jossa tietyt ryhmäjäsenyydet korostuvat. Lisäksi perustuen tutkimuskirjallisuuteen minimaalisten vihjeiden vaikutuksesta ennakkoluuloisten asenteiden aktivoitumiseen, oletetaan, että aktivoitumisen voi saada aikaan pelkkä vihje, kuten islaminuskoon assosioituva nimi.

Tutkimusmenetelmänä käytetäänkin kokeellista menetelmää nimeltä luottamuspeli, jossa mitataan luottamusta ja sen voimakkuutta vastapelaajalle annetulla rahamäärällä (kts. luku 4.2 ja 5.1 tarkempi menetelmäkuvaus). Luottamuspeli perustuu kokeellisen sosiaalipsykologisen tutkimuksen traditioon, jossa pyritään mittaamaan implisiittisiä asenteita ja niiden vaikutusta päätöksentekoon. Tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita luottamuksen eroista ulko- ja sisäryhmän jäseniä kohtaan, sekä mahdollisia eroja selittävistä tekijöistä.

Tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää jatkotutkimuksessa suomalaisten luottamuksesta eri ihmisryhmiä kohtaan sekä sisä- ja ulkoryhmäasenteista. Tutkimus antaa myös viitteitä siitä, millaiset tekijät suomalaisten vastaajien kohdalla vaikuttavat luottamukseen muita ihmisiä kohtaan. Tutkimus on lisäksi menetelmällisesti kiinnostava, sillä luottamuspeliä on käytetty pääasiassa laboratorio-olosuhteissa ja pienillä aineistoilla, joten tämä tutkimus on yksi ensimmäisistä, joissa luottamuspeliä käytetään osana survey-kyselyä kansallisesti edustavalla otoksella. Tämän vuoksi tutkimustuloksia on tärkeää tarkastella myös menetelmällinen näkökulma huomioiden ja pohtia, kuinka koeasetelma toimii osana netissä tehtävää survey-kyselyä.

Teoriaosuuden ensimmäisessä osassa käsitellään luottamusta ilmiönä, sen syntymistä ja merkitystä yhteiskunnille sekä yksilöille perustellen luottamustutkimuksen merkitystä. Tämän jälkeen esitellään sosiaalisen identiteetin teorian perusteet ja ennakkoluuloisuustutkimusta tutkimusongelman näkökulmasta. Näiden osioiden tarkoitus on avata sosiaalisten identiteettien merkitystä vuorovaikutukselle, erityisesti etnisten tai uskonnollisten, ryhmien välillä. Lopuksi ennakkoluuloisuuden ja luottamuksen yhteyttä tarkastellaan omassa kappaleessaan, joka kokoaa teoriataustan teemat tutkimusongelman ympärille ja perustelee tutkimusasetelman. Tämän jälkeen luodaan vielä yleiskatsaus luottamuksen tutkimiseen ja luottamuspelin menetelmälliseen käyttöön ja pureudutaan hieman aiempaan tutkimukseen, jonka jälkeen teoriatausta päättyy tutkimuskysymysten esittelyyn.

Menetelmäosuus alkaa aineiston esittelyllä. Tätä seuraa aineiston valmistelun kuvaus, tutkimuksen muuttujien esittely ja käytettäviin analyysimenetelmiin perehtyminen. Tulokset-luku kokoaa aineiston kuvailevat luvut ja analyysien tulokset auki kirjoitettuna. Viimeisessä Johtopäätökset-luvussa vastataan tutkimuskysymyksiin, verrataan tuloksia aiempaan tutkimukseen, keskustellaan tutkimuksen merkityksestä ja sovellusmahdollisuuksista sekä tarkastellaan tutkimuksen rajoitteita.

2 Luottamus

2.1 Luottamuksen määritelmä

Erilaisia määritelmiä ja tapoja käsittää luottamus löytyy valtavasti niin akateemisten tekstien joukosta kuin yksilöiden arkikäsitteistä (Hardin 2002, 67–87). Käsitteen juuret myös ulottuvat kauas historiaan ja useille tieteenaloille (Sztompka 1999, 11) ja se sivuaa monia muita käsitteitä kuten *uskomista* (*faith* ja *belief*), *luottavaisuutta* (*confidence*) (Seligman 1997, 17, 21; Offe 1999, 44), tai *toivomista* (Luhmann 1979, 24). Luottamus onkin historiassa käsitelty niin kognitiivisena tietämisenä, ei-kognitiivisina asenteina tai automaattisesti kehittyvinä tapoina suhtautua muihin ja maailmaan, moraalina, tunteena, toimintana ja toisinaan jopa kiinnittyneenä ennemmin luotetun ominaisuuksiin kuin luottajan mieleen (Hardin 2002, 66–84). Luottamusta ilmiönä onkin pyritty määrittelemään niin lähtien yksilöstä (persoonallisuuspiirteenä) kuin yhteiskunnasta (sosiaalinen pääoma) (Delhey & Newton 2003).

Ei-kognitiiviset käsitykset luottamuksesta esittävät, että luottamuksella on taso, joka ei perustu kognitiiviseen arviointiin, vaan enemmänkin vaistomaiseen turvallisuuden tarpeeseen, joka on tiedonkäsittelyn ulkopuolella ja näin ollen ei-kognitiivista. Luottamusta ei kuitenkaan tällöinkään esitetä pelkästään ei-kognitiivisena vaan ajatellaan, että luottamusta on olemassa kahta tyyppiä: henkilökohtaisessa suhteessa syntyvää ja arviointiin perustuvaa sekä tiedostamatonta turvallisuuden tunnetta ylläpitävää luottamusta. (Becker 1996.) Toisinaan teorialat näkevät luottamuksen vauva-ajan vanhempiin ja hoivaajiin luottamisen kehittyneempänä muotona. Tällöin luottamus nähdään synnynnäisesti olemassa olevaksi asiaksi, joka mahdollistaa eloonjäämisen. Epäluottamus puolestaan syntyy vasta ihmisen oppiessa kokemustensa myötä, että toisin kuin ensisijaiset hoivaajat, kaikki eivät aina ja kaikkialla, toimi yksilön parhaaksi. (Baier 1986.)

On kuitenkin perusteltua esittää, että luottamus on kognitiivinen päätelmä, joka syntyy yksilön tietoisesti ja tiedostamattaan tekemistä kontekstisidonnaisista arvioista koskien toisen henkilön luotettavuutta (Hardin 2005, 17). Erityisesti puhuttaessa yksilöiden välisestä luottamuksesta tarkoitetaan usein tilannetta, jossa sosiaalisen suhteen molemmilla osapuolilla on tieto tai uskomus siitä, että osapuolten välinen suhde on pysyvä ja molempien tavoitteena on ylläpitää suhdetta. Suhteen jatkamisen motivaationa voivat olla niin materiaaliset kuin ei-materiaaliset tekijät, kuten taloudelliset syyt tai suhteen itsessään tuottama arvo tai sisältö. Molempien ollessa motivoituneita suhteen ylläpitämiseen jonkin syyn perusteella, voidaan puhua yhteenkietoutuneista intresseistä (*encapsulated interest*) ja tällöin on yksilöltä perusteltua olettaa, että toinen pyrkii toimimaan itselle

suotuisalla tavalla, mikä antaa yksilölle syyn luottaa toiseen. (Hardin 2002, 4.) Tällainen suhde kuitenkin vaatii tietoisuuden sekä suhteen olemassa olosta, että sen tuomista velvoitteista käyttäytyä luottamuksen arvoisesti, mikä tekee luottamuksesta pohjimmiltaan kognitiivista. (Hardin 2002, 57.)

Luottamuksesta ei voida puhua ilman luotettavuuden käsitettä ja siihen liittyykin joukko oletuksia ja luotettavaa käyttäytymistä pidetään jossain määrin normatiivisena oletuksena (Hardin 2002, 28). Luotettavuus onkin jossain määrin moraalinen velvoite, mutta luottamista ei sellaisena yleisesti voida pitää (em. 75). Moraaliseksi velvoitteeksi luottamus voidaan ajatella lähinnä pienissä ja tiiviissä yhteisöissä, joissa jäsenet ovat tuttuja toisilleen ja toisiin luottaminen näin ollen vahva oletus. Tällaisissa yhteisöissä luottamuksen puute voidaan nähdä loukkauksena koko yhteisöä ja sen sääntöjä kohtaan. Monimutkaisemmissa yhteiskunnissa ei samankaltaista velvoitetta luottamiseen ole. (Luhmann 1979, 34.)

Joissain lähteissä luottamusta myös kuvataan uhkapeliksi ja siitä puhutaan kuin ihminen voisi valita luottaa, mikä tekisi luottamuksesta itsestään toimintaa (Luhmann 1979, 24; Hardin 2002, 59). Luottamus tulisi kuitenkin erottaa toiminnasta, sillä ihmisen on mahdollista käyttäytyä kuin luottaisi, vaikka ei todellisuudessa luottaisi toiseen henkilöön. Samoin toiseen suuntaan, ihmisen on mahdollista luottaa toiseen, vaikka minkäänlaista vuorovaikutusta ja luottamusta osoittavaa toimintaa ei koskaan syntyisi. (Hardin 2002, 58–59; Tanis & Postmes 2005.) Ihminen ei myöskään voi pelkällä päätöksellään muuttaa tunnettaan toisen luotettavuudesta tai ryhtyä luottamaan toiseen henkilöön (Baier 1986, 244; Hardin 2002, 59).

Vaikka luottamusta ei voida määritellä toiminnaksi, nostaa toisinaan käytetty uhkapeli-vertaus kuitenkin esiin epävarmuuden, joka liittyy tiiviisti luottamukseen. Luottamus on ilmiö, joka suuntautuu aina tulevaan ja vaatii epävarmuuden läsnäoloa (Sztompka 1999, 19). Luottamus ei voi olla tietoa, vaan siihen liittyy aina jossain määrin tiedon puute. Jos yksilö voi olla täysin varma toisen osapuolen tulevasta toiminnasta, ei kyseessä enää ole luottamus. (Nooteboom 2012, 11.) Emme tyypillisesti käytäkään sanaa luottamus, jos ennustamme varmoja tapahtumia, kuten auringon nousua myös huomenna tai pallon putoamista ilmaan heittämisen jälkeen. Sen sijaan, jos ennusteen toteutumiseen liittyy epävarmuutta, puhutaan luottamuksesta. Luottamus myös nähdään liittyväksi nimenomaan ihmisten väliseen kanssakäymiseen tai esineisiin, organisaatioihin ja instituutioihin, joiden taustalla toimivia järjestelmiä ja sitä kautta niiden edustajia pidetään luotettavina. (Sztompka 1999, 19.)

Epävarmuuden ja riskin olemassaoloa korostaa myös Luhmann (1979) huomauttamalla, että luottamuksen ja toiveen käsitteet eroavat toisistaan seurauksille annetun painoarvon osalta. Siinä

missä toiveen toteutumatta jääminen ei muuttaisi ihmisen toimintaa jatkossa tai saisi häntä katumaan toimintaansa, luottamuksen rikkoutuminen saa ihmisen katumaan antamaansa luottamusta. Luottamuksen rikkoutumisen seuraukset ovat siis painavammat kuin toiveen toteutumatta jäämisen, sekä painavammat kuin annetun luottamuksen tuomat hyödyt. Tällä perusteella voidaan havaita, että luottamus on enemmän kuin pelkkä toive siitä, että luotettu käyttäytyy luottajalle edullisesti. (Luhmann 1979, 24.)

Luottamusta pidetään myös opittuna ja oppimisen katsotaan alkavan jo vauva-ajasta ja etenevän sosiaalistumisprosessin kuluessa. Näkemykset siitä, kuinka oppiminen tapahtuu vaihtelevat kuitenkin jonkin verran. Joissain näkemyksissä jo vauvana syntyy eräänlainen perusluottamus, joka säilyy suhteellisen muuttumattomana (Becker 1996; Erikson 1982, 240–242). Toisissa näkemyksissä luottamus nähdään sosialisatioprosessissa vaiheittain kehittyvänä taitona, johon vaikuttaa mielen ja ajattelun kehitys sekä kokemukset muiden luotettavuudesta. Näkemys luottamuksesta opittuna toimintana pohjaa ymmärrykseen siitä, että ihmisillä on tietyissä rajoissa vapaus toimia luottajan edun vastaisesti. Tällöin on perusteltua pitää luottamustakin opittuna toimintatapana, joka kehittyy, kun ymmärrys muista ja itsestä erillisinä ja mahdollisesti eri lopputuloksiin pyrkivinä yksilöinä kehittyi ihmisen kasvaessa. (Luhmann 1979, 24, 39–46.)

Luottamus voidaan siis määritellä yksinkertaisesti odotukseksi ihmisten hyvántahtoisuudesta (Seligman 1997, 43) tai uskoksi, ettei harmia tehdä, vaikka toimijalla olisi siihen sekä mahdollisuus että kannustin (Nooteboom 2012, 11). Hieman laajentaen tätä näkökulmaa, sanottaessa, että luotetaan johonkuhun, tarkoitetaan tyypillisesti, että uskotaan toisen olevan luotettava itseä kohtaan tietyssä tilanteessa tai asiassa tietyllä tavalla (Gambetta 2000; Hardin 2005, 19; Offe 1999, 47). Näin ollen luottamus on kolmesta tekijästä koostuva ilmiö: A luottaa, että B on X/tekee X. (Luhmann 1979, 27). Edelleen määritelmään on mielekästä lisätä neljäntenä tekijänä luottamuksen voimakkuus, joka voi vaihdella kontekstin ja henkilön mukaan. Luottamuksen voimakkuuteen puolestaan vaikuttavat luotetun arvioitu pätevyys tai aikomukset, joista toinen tai molemmat voivat olla tietyssä kontekstissa arvioinnin alle joutuvia tekijöitä. Oleellista onkin, että luottamus on aina kontekstisidonnaista ja perustuu kyseisessä tapauksessa muodostuneeseen arvioon toisen aikeista ja tavoitteista sekä niiden suhteesta yksilön omiin tavoitteisiin. (Nooteboom 2012, 11.)

Lisäksi luottamus suuntautuu aina tulevaisuuteen ja nimenomaan sellaisiin tapahtumiin, jotka riippuvat tämänhetkisistä päätöksistämme. Ei siis yleisesti luottavaisuuteen tulevaisuutta kohtaan. Luottamuksen käsitteeseen liittyikin käsitys vapaasta tahdosta ja ymmärrys siitä, että tilanteessa on petoksen mahdollisuus. Jotta kyse olisi nimenomaan luottamuksesta, pitää sekä luottajalla että luotetulla olla vapaus olla luottamatta tai toimimatta luotettavasti ja ainakin luottajalla täytyy olla

myös ymmärrys tästä mahdollisuudesta. (Gambetta 2000.) Luottamus siis on lopulta lähinnä mielentila, jossa yhdistyvät tunne ja reflektointi (Nooteboom 2012, 12). Käsitteellisesti luottamus sijoittuu luontevimmin samaan käsiteperheeseen sellaisten käsitteiden kuin tieto ja usko kanssa niiden samankaltaisten syntymekanismien vuoksi (Hardin 2002, 58–59).

2.2 Luottamuksen syntyminen ja muodot

Luottamusta on käsitelty teoreettisesti monin tavoin ja käsittein, mutta melko yleisesti tämä tehdään jakamalla luottamus henkilökohtaiseen suhteeseen ja tuntemiseen tai tietoon perustuvaan luottamukseen (*knowledge based trust; particularized trust*) sekä yleistyneeseen (=sosiaaliseen) luottamukseen (*generalised trust; social trust*) (esim. Kouvo 2014; Uslaner 2002). Näistä ensimmäinen on rajoittunut koskemaan pelkästään tiettyjä ihmisiä tai organisaatioita, kun puolestaan yleistynyt luottamus määritellään yleiseksi uskomukseksi ihmisten hyvántahtoisuudesta. (Yamagishi & Yamagishi 1994.) Tiettyyn ihmiseen tai ryhmään kohdistuva luottamus tai epäluottamus voidaan näin ollen ajatella kognitiivisena, kokemuksiin perustuvana luottamuksena. Sen sijaan yleinen luottavaisuus, joka voidaan käsittää myös yleistyneenä luottamuksena, on enemmän positiivinen toive. (Becker 1996.)

Myöskään organisaatioista tai instituutioista puhuttaessa suhteet eivät usein perustu henkilökohtaiseen suhteeseen vaan ovat hyvin välillisiä (Ilmonen & Jokinen 2002, 139). Siinä missä yksilön tuleeakin pääsääntöisesti ansaita luottamus toiselta yksilöltä osoittautumalla luottamuksen arvoiseksi, monet organisaatiot tai instituutiot ja heidän edustajansa saavat yksilön luottamuksen todistelematta luotettavuuttaan. Voidaankin puhua ansaitusta (yksilöiden välillä) tai annetusta (yksilön luottamus organisaatioon/instituutioon tai näiden edustajaan) luottamuksesta. (Harre 1999, 256–257.) Siksi voidaan käsitteellisesti erotella luottamus koskemaan ainoastaan ihmisten välisiä suhteita ja luottavaisuus koskemaan esineitä, organisaatioita ja instituutioita koskevaa luotettavuutta (Offe 1999, 45).

Kuten aiemmassa kappaleessa todettiin, luottamusta voidaan pitää opittuna toimintana, jonka juuret ovat lapsuuden kokemuksissa. Kasvaessaan ja kohdatessaan erilaisia tilanteita yksilö siirtää oppimansa käsitykset itsestään, toisista ja sosiaalisesta toiminnasta laajempaan käyttöön ja yleistää luottamuksen koskemaan monimutkaisia sosiaalisia instituutioita ja vieraita ihmisiä (Luhmann 1979, 27–28). Yleistyneen luottamuksen katsotaankin syntyvän alun perin varhaisessa vuorovaikutuksessa, kun ihminen oppii luottamaan, että ensisijainen huoltaja palaa aina hänen luokseen. Tämä luottamus nähdään pohjana yksilön kyvyllä käsitellä uhkakuvien luomaa pelkoa ja ahdistusta, sekä luo osaltaan

valmiuksia kohdata hetket, jolloin rutiinit rikkoutuvat. (Giddens 1991, 38–45; Erikson 1982, 240–242; Bowlby 1969, 378.)

Yleistämisestä huolimatta ihmiset tyypillisesti luottavat helpoimmin heille läheisiin ihmisiin, kuten ystäviin ja sukulaisiin (Ben-Ner, McCall, Stephane & Wang 2009; Hardin 2002, 3; Sztompka 1999, 42). Myös suomalaisten vastaukset 2000-luvun alussa tehdyssä tutkimuksessa noudattelevat ajatusta sosiaalisen läheisyyden ja tuttuuden merkityksestä luottamukselle, sillä ihmiset raportoivat luottavansa eniten perheenjäseniin, ystäviin ja työtovereihin, eli ihmisiin, joiden kanssa ollaan säännöllisesti tekemisissä ja jotka todennäköisesti tunnetaan jollain tasolla. (Ilmonen & Jokinen 2002, 201.) Tällaisissa läheisissä suhteissa usein uskotaan, että yksilöt pitävät toistensa intressien huomioon ottamista tärkeänä, koska suhteella ja toisella ihmisellä itsellään on itseisarvoa, jolloin suhteen toivotaan myös jatkuvan. Luottamuksen pettäminen muodostaisi riskin suhteen jatkumiselle, joten on kaikille suhteen osapuolille kannattavaa toimia luotettavasti. (Hardin 2002, 3–4.)

Ennestään tuntemattomien välille luottamus voi syntyä erilaisista lähtökohdista käsin. Yksi edellytys on luottamuksen ansaitseminen. (Ilmonen & Jokinen 2002, 12, 89–90.) Luottamuksen voi ansaita vastavuoroisella vaihdolla: Luottamus muukalaisten välille syntyy, kun toinen tekee toista hyödyttävän teon, tietämättä miten toinen siihen vastaa ja toinen vastaa teolla, joka hyödyttää alkuperäisen teon tekijää (Molm, Takahashi & Peterson 2000, 1422). On myös esitetty, että erityisesti modernissa maailmassa, jossa suuri osa päivittäin kohdattavista ihmisistä on ennestään tuntemattomia (*strangers*), luottamus tuntemattomiin synnytetäisiin aina tilannekohtaisesti tarkkailemalla toisen toimintaa ja päämääriä sekä arvioimalla, ovatko itsen ja toisen päämäärät samat. Luottamus syntyy, kun molemmat osapuolet toteavat, että päämäärät ovat riittävän yhtäläiset, jonka jälkeen luottamus mahdollistaa riskin yhteistyöhön ryhtymisestä. (Weigert 2014, 174, 178–180.)

Mikäli tällainen ei ole mahdollista, arvioidaan muilla tavoin, jakavatko tilanteessa olijat samanlaisen moraalin kuin yksilö. Tällöin samankaltaisuus saa meidät helpommin uskomaan, että jaamme muiden kanssa samat arvot ja normit ja tätä kautta luottamaan heihin. (Offe 1999, 72–74.) Pohtiessaan luottaako toiseen yksilö arvioikin toisen ihmisen motiiveja, hahmoa ja velvoitteita tilanteessa (Hardin 2005, 72; Tanis & Postmes 2005). Käsitys toisen luotettavuudesta voidaan tehdä hyvinkin vähäisten seikkojen, kuten ilmeiden ja elekielen perusteella, mutta jonkinlaista tietoa toisesta on oltava, jotta voidaan puhua luottamuksesta (Hardin 2005, 57). Arviointi ei kuitenkaan välttämättä ole tietoista, eikä ihminen läheskään aina osaa eritellä, miksi pitää jotakuta luotettavana tietyssä kontekstissa (Nooteboom 2012, 11).

Puhuttaessa luottamuksesta ei yleensä voida olla puhumatta samalla myös luotettavuudesta. Luottamus kytkeytyy vahvasti luotettavuuteen, sillä arvioimme toisten luotettavuutta sekä tietoisesti että tiedostamatta tavoin, joilla muutoinkin järjestämme asioita mielessämme (Nooteboom 2012, 16). Näitä tapoja voidaan kutsua heuristiikoiksi ja ne ovat oleellisia myös luottamukselle, sillä kyky ymmärtää toisen ihmisen ajatuksia ja motivaatiota tietyissä olosuhteissa, tuntee sympatiaa tai empatiaa muita kohtaan tai identifioitua heihin, ovat oleellisia tekijöitä, jotta luottaminen ylipäänsä on mahdollista. Luottamus voidaankin jakaa tietopohjaiseen, empatiapohjaiseen tai identifioitumispohjaiseen luottamukseen, sen mukaan, mikä edellä mainituista asioista on keskeinen luotettavuuden arvioinnissa. (em. 19.) On myös viitteitä siitä, että yksilöt projisoivat omaa luotettavuuttaan muihin. Projisoinnilla tarkoitetaan omien ominaisuuksien heijastamista muihin, jolloin oma luotettavuus ennustaa luottamusta muihin, koska muut nähdään samankaltaisina kuin itse. (Glaeser, Laibson, Scheinkman & Soutter 2000.)

Luottamus voi perustua myös tiettyssä tilanteessa läsnä oleviin rooleihin ennemmin kuin tietoon yksilöiden persoonallisuudesta. Kun tilanne tai annettu tehtävä vaatii kaikkien läsnäolijoiden panoksen ja on pakottava kaikille tilanteessa olijoille, syntyy luottamusta, vaikka toisista yksilöistä ei tiedetä paljoa. (Hardin 2002, 80.) Samoin luottamus tai epäluottamus voi kohdistua hyvin tarkkarajaisesti tiettyihin ihmisryhmiin esimerkiksi iän, sukupuolen, etnisen tai uskonnollisen taustan ohjaamana (Sztompka 1999, 42–43; Offe 1999, 63). Myös erilaiset roolit ja niihin liittyvät odotukset, kuten *professori*, *pappi*, *käytetyn auton kauppias* jne. voivat herättää hyvin ennustettavaa luottamusta tai epäluottamusta riippumatta kyseisessä roolissa toimivan yksilön ominaisuuksista (Sztompka 1999, 42–43, Govier 1998, 122).

Ryhmäjäsenyyksiin perustuu myös laajennetun perheen ajatus, jossa luottamus yleistetään koskemaan tietyn ryhmän jäseniä. Ryhmään kuulumisen ja sen perinteiden, kulttuurin, arvojen ja normien tunteminen saa yksilön uskomaan, että muut ryhmän jäsenet jakavat samat arvot ja normit ollen näin luotettavia. Luottamus tai epäluottamus voidaankin ulottaa näin koskemaan kokonaisia kategorioita. (Offe 1999, 63.) Jaettujen ryhmäjäsenyyksien kautta syntyvätkin ns. luottamusketjut, joilla tarkoitetaan tilannetta, jossa luotetaan tiettyyn henkilöön samaan sosiaaliseen verkostoon kuulumisen ansiosta, vaikka henkilökohtainen side puuttuu. Tällöin luottamus voi perustua olettamukseen yhteisistä ominaisuuksista tiettyyn verkostoon kuulumisen vuoksi tai siitä, että yksilö luottaa muiden verkostoon kuuluvien arvioon kyseisen henkilön luotettavuudesta. (Coleman 1990, 180–188.)

Luottamuksen suhteen ei aina voidakaan olla varmoja, missä määrin luottamus lopulta perustuu tietoomme kyseisestä ihmisestä ja missä määrin yleiseen käsitykseemme hänen tyyppisistään

ihmisistä tai jopa ihmisistä yleensä. Onkin esitetty, että ihmiset toimivat jatkuvasti kahden ääripään, abstraktion ja konkreettisen, välillä. Abstraktio sisältää erilaiset kategoriat ja luokittelut, joilla ihminen järjestää maailmaa ja konkreettinen puolestaan tiettyihin ihmisiin liittyvät yksityiskohdat. Sosiaalisen maailman monimutkaisuuden vuoksi on mahdotonta tuntea henkilökohtaisesti kaikkia ihmisiä, joiden kanssa ollaan vuorovaikutuksessa, joten konkreettisen tason toimintaan ei ole aina mahdollisuutta. Tällöin kuvaan tulevat abstraktiot, eli stereotyyppiset käsitykset siitä, millaisia muut ovat. (Becker 1996; Misztal 1996.)

Luottamusta voi syntyä myös ulkoisten tekijöiden vuoksi, mutta tässäkin luottamuksen kasvattaminen perustuu pohjimmiltaan luotettavuuden motivoimiseen erilaisin sanktioin. Näkyvimpänä ja selkeänä esimerkkinä ovat lait ja muut instituutiot, jotka ylläpitävät yhteiskunnallista järjestystä ja rankaisevat sääntöjen rikkojia. Myös sosiaaliset rajoitteet ja ryhmäjäsenyydet luovat luottamusta, kun ihmiset identifioituvat tiiviisti tiettyihin ryhmiin tai yhteisöihin, heidän oletetaan jakavan myös ryhmän arvot tai ainakin toimivan niiden normiston mukaisesti. Pelotteena normien rikkomiselle toimii äärimmillään eristäminen ryhmästä. Ihmisten ollessa tietoisia sanktioista ja lakien tai normiston velvoittavuudesta, kasvattaa tämä luottamusta muihin ihmisiin, jotka elävät samojen lakien tai normien piirissä. (Hardin 2002, 40–48.)

Ulkoisten tekijöiden synnyttämästä luottamuksesta on kyse myös, jos mikrotasolla yksilö on riippuvainen toisesta yksilöstä, joka puolestaan ei ole riippuvainen tästä yksilöstä. Tällöin riippuvainen yksilö on riippumattoman näkökulmasta luotettava, koska tällä on jotain menetettävää, jos tämä pettää luottamuksen. Välttämättä tässä tilanteessa ei kuitenkaan voida puhua aidosta luottamuksesta, koska se on ulkoa päin pakotettua. Luottamuksesta voidaankin katsoa olevan kyse, kun luottavaa käytöstä motivoivat makrotasolla arvot ja normit, sekä mikrotasolla empatia, identifioituminen, ystävyys tai tottuminen. (Nooteboom 2012, 13–14.)

Riippuen siis hieman näkökulmasta, luottamusta on mahdollista synnyttää, ylläpitää ja lajitella eri tavoin. Suhteellisen paljon puhutaan myös *yleistyneestä luottamuksesta* (*generalized trust*) (Hardin 2002, 60) tai *sosiaalisesta luottamuksesta* (*social trust*) (Putnam 2000, 137), joilla molemmilla tarkoitetaan ihmisen luottamista muihin yleisesti. Kuitenkin on huomattava, että harva todella luottaa kaikkiin ihmisiin tai kehenkään ihmiseen kaikissa asioissa, mikä tekee myös yleistyneestä luottamuksesta pohjimmiltaan kontekstuaalista. Esimerkiksi meillä voi olla vahva luottamus siihen, että satunnainen vastaantulija ei hyökkää kimppuamme. Tällöin luottamuksella ei ole varsinaista kohdetta, vaan läsnä on ainoastaan luottaja ja konteksti. (Hardin 2002, 60–62.)

Osaltaan yleistetyn luottamuksen voidaan katsoa perustuvan moraaliseen normistoon ja mahdollistuvan ihmisen oppiessa tarkastelemaan maailmaa ”kolmannen osapuolen” kautta. Tämä mekanismi, joka mahdollistaa oman toiminnan moraalisen arvioinnin yhteiskunnan ja yhteisen hyvän näkökulmasta, tekee myös tavallaan muista ihmisistä tuttuja, koska jaamme heidän kanssaan saman kulttuurisen normiston. Näin ollen voimme luottaa heidän jakavan kanssamme samat moraaliset velvoitteet ja olettaa heidän käyttäytyvän niiden mukaisesti, minkä perusteella uskallamme luottaa heihin. (Seligman 1997, 113–114.) Yleistynyt luottamus nojaakin jossain määrin stereotypioihin perustuessaan pitkälti oletukseen siitä, kuinka tyypillinen henkilö käyttäytyisi tietyssä tilanteessa. Tämä tyypillisen henkilön stereotyyppi puolestaan riippuu yksilön omista kokemuksista ja sosiaalisista suhteista. (Hardin 2005, 124–125.)

Määrittelyltään yleistynyt luottamus on epämääräisyytensä vuoksi ongelmallinen. Tyypillisesti määritelmä kuuluu ”yksilön luottaminen ihmisiin yleisesti” jättäen avoimeksi sen, ketä kuuluu ihmisiin ja mitä ovat ”yleiset” kontekstit. Yleistyneen luottamuksen määritelmä myös olettaa, että ihmisillä on luottamuksesta yhtenäinen käsitys, mikä ei juuri pidä paikkaansa. (Hardin 2005, 60–61.) Sen sijaan voidaan puhua yleistyneestä epäluottamuksesta, joka Hardinin (2005, 126) mukaan on huomattavasti helpommin määriteltävissä ja rajattavissa koskemaan tiettyä ryhmää. Yleistyneestä epäluottamuksesta puhuttaessa onkin oleellista, että epäluottamus kohdistuu tiettyyn identifioitavissa olevaan ryhmään, jonka kanssa tyypillisesti ei ole kanssakäymistä sitomassa ryhmien tavoitteita yhteen ja tätä kautta synnyttämässä luottamusta. (Hardin 2005, 126–127.)

Sosiaalisen pääoman näkökulmasta on yleistyneen luottamuksen määritelmällisistä ongelmista huolimatta katsottu, että myös sitä voidaan synnyttää ja sen määrää yhteiskunnissa kasvattaa. Mielipiteet siitä, mitkä tekijät yhteiskunnissa kasvattavat yleistynyttä luottamusta vaihtelevat, mutta Suomessa on aiemmin tarkasteltu instituutio- ja kansalaisyhteiskuntakeskeisen (sosiaalinen aktiivisuus ja yhdistysosallistuminen) hypoteesin oletuksia molempien saadessa jonkin verran tukea tutkimuksista. Instituutiokeskeisessä näkökulmassa yhteiskunnan jakamat etuudet ja tuet, sekä erityisesti niiden riittävyys ja universaalius, ovat näyttäneet oleellisina yleistynyttä luottamusta lisäävinä tekijöinä. Sen sijaan sosiaalisen vuorovaikutuksen merkitys, jota kansalaisyhteiskunnan näkökulma korostaa, näyttäisi saavan vain osittaista tukea. Yhdistysaktiivisuus näyttäisi toimivan ns. sateentekijävaikutuksen kautta, joka tarkoittaa, ettei yhdistystoiminta välttämättä vaikuta suoraan siinä mukana olevan yksilön luottamukseen, mutta vilkas yhdistystoiminta on kuitenkin laajemmassa mittakaavassa yhteydessä korkeampaan yleistyneeseen luottamukseen. (Kouvo 2014.)

2.3 Luottamus yksilön ja yhteiskunnan näkökulmasta

Luottamus on sosiaalisesti sitova mekanismi, joka luo ja ylläpitää solidaarisuutta yhteisön jäsenten kesken, mikä sujuvoittaa yhteiskuntien toimintaa ja tekee tulevaisuudesta ennakoitavaa. Luottamus myös vapauttaa meidät toimimaan omillamme, kun meidän ei tarvitse pitää silmällä ”toista”. (Sztompka, 1999, 102.) Luottamus kietoutuukin kaikkia järjestäytyneitä yhteiskuntia kannattelevaan vastavuoroisuuden aatteeseen, jossa jäsenille tuttu normisto ohjaa jäseniään muut huomioivaan käytökseen. Ajatukseen sisältyy käsitys yleistyneestä vastavuoroisuudesta (*generalized reciprocity*), jossa oma panos yhteisen hyvän eteen palautuu ennen pitkää itselle jonkun muun huomioon ottavana käytöksenä. Oletus siitä, että kaikki, tai valtaosa, toimivat tämän periaatteen mukaisesti, luo sosiaalista luottamusta muita ihmisiä kohtaan. (Putnam 2000, 134–135.)

Pienissä laajennetun perheen ajatusta noudattavissa yhteisöissä, joissa yhteisöllisyys perustuu jäsenten tuttuuteen ja samanlaisuuteen, ei tyypillisesti ole ongelmaa luottamuksen tai epäluottamuksen kanssa ja tällöin voidaan puhua vahvojen siteiden yhteisöstä (Granovetter 1973). Samaan tapaan vahvoja siteitä ja vahva ryhmän sisäinen solidaarisuus ja luottamus syntyy, jos ryhmän moraaliset arvot ovat tiukat ja ryhmän jäseneksi pääseminen vaatii vahvaa sitoutumista näihin arvoihin. Esimerkkejä tällaisista yhteisöistä ovat jotkin uskonnolliset yhteisöt, kuten Jehovan todistajat tai mormonit. (Fukuyama 1995, 154.) Nykypäivänä yksilö kuitenkin lähes jokaisessa yhteiskunnassa luo suhteita tuntemattomiin ihmisiin tietämättä ennalta varmaksi, jakavatko nämä samat tavoitteet tai arvot hänen kanssaan. Tästä voidaan käyttää termiä heikkojen siteiden yhteisö ja tällaisessa yhteisössä ennakoimattomuus nostaakin luottamuksen sosiaalisen kanssakäymisen keskiöön. (Granovetter 1973, 1373–1376.) Maailmassa, jossa mahdollisuuksia on enemmän, tarvitaan myös enemmän luottamusta, koska mahdollisuuksien määrän kasvaessa, ennustettavuuden määrä pienenee (Sztompka 1999, 13).

Luottamuksen funktio onkin osaltaan sosiaalisen maailman monimutkaisuuden vähentäminen ja hallitseminen, jotta toiminta ylipäänsä on mahdollista (Luhmann 1979, 4). Näin ollen luottamus on yksilötasolla toiminnan mahdollistava resurssi ja useiden tutkimusten mukaan luottamus korreloi vahvasti mm. sosiaalisen ja poliittisen osallistumisen, suvaitsevaisuuden sekä luotettavuuden kanssa yksilöistä puhuttaessa (Putnam 2000, 137). Ylipäänsä vakaissa demokratioissa ihmisten välinen luottamus ja subjektiivinen hyvinvointi ovat keskimäärin korkeita (Inglehart 1999, 117). On myös havaittu, että matala luottamus on käänteisesti yhteydessä tunteeseen valinnan mahdollisuuksien ja kontrollin puutteesta, suvaitsemattomuuteen, tuntemattoman pelkoon ja yleisesti matalaan

tyytyväisyyteen omaa elämää kohtaan ainakin sellaisissa yhteiskunnissa, joissa luottamuksen perustaso on korkea (Frederiksen 2012, 121).

Toisinaan verrataan eri yhteiskuntien keskimääräistä luottamusta, mutta luottamuksen taso ja kohteet vaihtelevat myös yhteiskuntien sisällä. Vaikka kansallisella tasolla mitattuna luottamus muihin ihmisiin yleensä ja instituutioihin usein korreloivat, on yksittäisen ihmisen mahdollista luottaa hallitukseen ja instituutioihin, mutta suhtautua epäluottavaisesti naapurustoonsa, tai päinvastoin. (Putnam 2000, 137.) Yksilötasolla ihmisen oma elämänhistoria ja asema vaikuttavatkin suoraan siihen, keihin hän luottaa ja kuinka paljon. Esimerkiksi monet vähemmistöt eivät tyypillisesti pidä poliisia yhtä luotettavana kuin keskiluokka. (Govier 1998, 123.)

Yleisesti muihin ihmisiin ja yhteiskunnan keskeisiin instituutioihin kohdistuvan luottamuksen onkin todettu korreloivan yhteiskunnallisen aseman kanssa (Ilmonen & Jokinen 2002, 151; Kouvo 2014). Elämässään menestyneet ja korkeammassa asemassa olevat tyypillisesti luottavat enemmän muihin ihmisiin ja instituutioihin (Newton 2001; Offe 1999, 54; Kouvo 2014). Ilmiötä on selitetty resursseilla. Mitä paremmassa asemassa ihminen on, sitä vähemmän hän suhteellisesti menettää tullessaan petetyksi, mikä tekee luottamisesta kannattavaa. Sen sijaan matalammassa asemassa olevalle luottamisen riski on suurempi, joten muihin ei luoteta yhtä helposti. (Offe 1999, 54.) Korkeassa asemassa olevien elämäntapa myös usein yhdistää heidät muihin korkeassa asemassa toimiviin ihmisiin, jolloin sosiaaliset verkostot kykenevät myös kriisin hetkellä tarjoamaan tukea, mikä mahdollistaa riskien ottamisen (Ilmonen & Jokinen 2002, 154). Epävirallisten sosiaalisten verkostojen onkin niin ikään todettu olevan yksi yleistynyttä luottamusta lisäävä tekijä (Delhey & Newton 2003).

Tietyt yksilön valinnat, kuten kouluttautuminen, voivatkin toimia luottamusta kasvattavana tai heikentävänä voimana. On kuitenkin huomattava, etteivät yhteydet usein yksilötasollakaan ole täysin kausaalisia vaan ennemminkin luottamuksen kohdalla on kyse itseään vahvistavasta kehästä, jossa lähtökohtaisesti korkeampi luottamus voi ohjata valintoja ja auttaa tavoitteiden saavuttamisessa. Samaan tapaan henkilön ominaisuudet ja arvot, kuten poliittiset näkemykset tai fyysinen olemus voivat vaikuttaa siihen, miten muut tietystä kontekstissa häneen suhtautuvat, mikä puolestaan heijastuu yksilön luottamukseen muita ihmisiä kohtaan. (Frederiksen 2012, 104.)

Pääsääntöisesti koulutuksen on kuitenkin havaittu korreloivan korkeamman luottamuksen kanssa. Vastakohtaisesti vähiten luottavia ovat matalasti koulutetut, eläkkeellä olevat ja erityisesti normaalia aiemmin eläköityneet, työttömät, lesket, erittäin iäkkäät ja poliittisilta näkemyksiltään vahvasti oikealle sijoittuvat henkilöt (Frederiksen 2012, 101). Kaikkein heikointa muihin ihmisiin ja

instituutioihin luottaminen on etnisillä vähemmistöillä ja taloudellisia kriisejä kokeneilla. Myös asuinpaikan on havaittu vaikuttavan, sillä pienissä kaupungeissa asuvat ovat yleensä luottavaisempia kuin suurkaupunkien asukkaat (Putnam 2000, 138).

Jotta voi olla luottamusta, täytyy olla luotettavuutta, ja nämä ovatkin yhteiskunnallisella tasolla toisiaan vahvistavia ilmiöitä. Luottamus koetaan yleensä moraalisesti velvoittavaksi, ja ollessaan luottamuksen kohteena, yksilölle muodostuu tarve olla luottamuksen arvoinen. Tämä voi olla myös resurssi, sillä luottamus nähdään usein arvostuksen osoituksena ja luotettavuus puolestaan arvostettuna piirteenä, mikä osaltaan motivoi luotetuksi tullutta henkilöä käyttäytymään luotettavasti. (Offe 1999, 50.) Kuten aiemmin todettua, tarvittaessa ”luottamusta” voidaan ylläpitää erilaisin makro- ja mikrotason keinoin. Yhteiskunnissa makrotasolla toimivat erilaiset lait ja sopimukset, jotka takaavat, että yksilön näkökulmasta organisaatiot ja instituutiot ovat luotettavia. (Nooteboom 2012, 13–14.)

Toisinaan on kuitenkin pohdittu, onko luottamus syy vai seuraus yhteistyöstä tai -toiminnasta. Luottamus ajatellaan usein edellytykseksi tuntemattomien kanssa yhteistyöhön ryhtymiselle, mutta havainnot luottamuksen esiintymisestä nimenomaan niissä yhteiskunnissa ja yhteisöissä, joissa on paljon yhteistyötä, antaa tukea näkemykselle luottamuksesta enemmän yhteisöllisyyden (Gambetta 2000) tai luottamusta lisäävien institutionaalisten tai organisaatorakenteiden (Fukuyama 1995, 27) tuloksena. Tätä näkemystä tukee havainto siitä, että yleiset instituutiot, joiden toiminnasta kansalaisilla on jaettu ymmärrys, vähentävät tuntemattomiin luottamisen riskiä ja näin lisäävät yleistynyttä luottamusta (Offe 1999, 71–73). Empiiristä tukea on saatu Suomestakin, kun on havaittu, että universaalit etuudet, niiden riittävyys ja oikeudenmukaiseksi koettu verotus ennustavat korkeampaa yleistynyttä luottamusta (Kouvo 2014).

Toimivat ja tasa-arvoisesti kansalaisia kohtelevat instituutiot näyttäytyvätkin tuoreiden tutkimusten mukaan myös yleistynyttä luottamusta kasvattavana ja ylläpitävänä asiana (Sønderskov & Dinesen 2016). Jo aiemmin on havaittu, että erityisesti Pohjoismaissa, joissa luottamus on kansainvälisesti korkealla tasolla, luottavaisuus instituutioihin ja luottamus muihin ihmisiin korreloivat pääsääntöisesti keskenään (Delhey & Newton 2003; Delhey & Newton 2005) ja hiljattain yhteys on löydetty myös hieman matalamman yleisluottamuksen maista (Seifert 2018). Aina näin ei kuitenkaan ole ja mm. Suomessa on 90-luvun laman aikaan havaittu heikentynyt luottamus eduskuntaan, vaikka sosiaalinen luottamus on säilynyt muiden pohjoismaiden tasolla. Poliittinen luottamus tai luottamus instituutioihin onkin syytä erottaa sosiaalisesta/yleistyneestä luottamuksesta, vaikka ne tyypillisesti pitkällä aikavälillä korreloivatkin keskenään. (Delhey & Newton 2003.)

Instituutioiden luotettavuuden lisäksi yhteiskuntatasolla merkittäviksi ennustajiksi luottamukselle on havaittu yhteiskunnan turvallisuus (Delhey & Newton 2003), vauraus ja tasa-arvo (Delhey & Newton 2005). Kuitenkin jopa näitä tekijöitä merkittävämmiin sosiaalista luottamusta yhteiskuntatasolla selittää maan uskonnollinen protestanttisuus sekä etnisesti homogeeninen väestörakenne. Protestanttisella uskonnollisuudella tarkoitetaan tilannetta, jossa maan pääuskonto on jokin protestanttinen uskonhaara, kuten Suomessa luterilaisuus. Vaikutuksen ajatellaan perustuvan protestanttisten uskontojen eettisiin oppeihin, jotka painottavat luotettavuuden merkitystä. (Delhey & Newton 2005.)

Luottamus voidaankin tiivistää yksilökeskeisiin ja sosiaalisiin teorioihin sen mukaan, ovatko yleistynyttä luottamusta ennustavat ja sen kanssa korreloivat tekijät enemmän yksilöön vai yhteiskuntaan tai sosiaalisiin suhteisiin sidoksissa. Yksilöön keskittyvät teorat ottavat huomioon persoonallisuuteen, elämänhallintaan, henkilökohtaiseen menestykseen ja tavoitteiden saavuttamiseen sekä onnellisuuteen liittyviä tekijöitä. Sosiaaliset teorat puolestaan painottavat sosiaalisten verkostojen, yhteisöjen ja yhteiskunnan toimivuuden sekä demokraattisuuden vaikutuksia yleistyneeseen luottamukseen. (kts. taulukko 1.) Teorioita ja niiden ennustamia luottamuksen ennustajia vertailtaessa on havaittu, että ennustavat tekijät vaihtelevat merkittävästi eri maissa. Matalan yleisluottamuksen maissa sosiaaliset verkostot ja yhteiskunnalliset olosuhteet näyttävät vaikuttavan luottamukseen voimakkaimmin, kun puolestaan korkean yleisluottamuksen maissa henkilökohtainen menestys on vahvin luottamuksen lähde. (Delhey & Newton 2003.)

Taulukko 1: Kuusi teoriaa luottamuksesta ja siihen liittyvistä tekijöistä (Delhey & Newton 2003).

	TEORIA	MUUTTUJAT
Yksilökeskeinen	Persoonallisuusteoria	Optimismi, elämän hallinta
	Menestys ja hyvinvointiteoria	Tulot, status, tyytyväisyys elämään ja työhön, onnellisuus, ahdistus
Sosiaalinen	Vapaaehtoisjärjestöteoria	Jäsenyys vapaaehtoisjärjestössä
	Sosiaalisten suhteiden teoria	Ystäväverkosto
	Yhteisöteoria	Kaupungin koko, tyytyväisyys yhteisöön, turvallisuus
	Yhteiskunnallinen teoria	Konfliktit, tyytyväisyys demokratiaan ja instituutioihin, poliittinen vapaus, yleinen turvallisuus

3 Sosiaalisen identiteetin teoria sisä- ja ulkoryhmäluottamuksen selittäjänä

3.1 Kuulumisen tarve ja ryhmäidentifikaatio sosiaalisen identiteetin teoriassa

Sosiaalisen identiteetin teoria pohjautuu universaaliin ajatukseen siitä, että ihmisellä on sisäänrakennettu tarve yhteenkuuluvuudelle, jota ylläpidetään sosiaalisten suhteiden kautta. Perustelut löytyvät evolutiivisesta taustasta ja ajasta, jolloin yhteenkuuluvuus, sosiaalisten suhteiden ja ryhmien muodostaminen ja ylläpitäminen ovat olleet jo selviytymisen kannalta lähes välttämättömyys. Sen lisäksi, että sosiaalisten siteiden muodostamisesta on ollut hyötyä perustarpeiden tyydyttämisessä, on ryhmien muodostaminen ollut hyödyllistä myös tilanteissa, joissa resursseista on käyty kilpailua muiden ryhmien kanssa. (Baumaister & Leary 1995, 499.) Näin ollen sosiaalisten suhteiden luominen on ihmiselle ominaista toimintaa, eikä sen motivaationa ole materiaalsen hyödyn tavoittelu tai päätelty samankaltaisuus. Ihmiset ovat myös universaalisti valmiita investoimaan resursseja ja energiaa kestävien suhteiden luomiseen (em. 501), joskin suhteiden muoto, yhteenkuuluvuuden ilmaisutavat sekä kanssakäymisen intensiteetti vaihtelevat kulttuurien sekä yksilöiden välillä (em. 499).

Kuuluvuuden tunteen syntymiseksi sosiaalisten suhteiden tulisi tutkimustiedon valossa täyttää tiettyjä ehtoja. Sosiaalisen kanssakäymisen saman ihmisen kanssa tulisi olla toistuvaa ja ideaalitalanteessa näiden kohtaamisten tulisi olla miellyttäviä ja positiivisia, joskin kuuluvuuden tunteen syntymiseen näyttää riittävän myös se, että tilanteet ovat konfliktivapaita, eikä niillä ole negatiivisia vaikutuksia yksilölle. Lisäksi ihmisen on itse koettava olemassa oleva sosiaalinen suhde vakaaksi ja tunnepitoiseksi, minkä edellytyksiä ovat tunne siitä, että toinen osapuoli välittää sekä pitää yksilöstä. Suhteella tulisi olla myös nähtävissä oleva jatko ja tulevaisuus, jotta tunne kuulumisesta voisi syntyä. (Baumaister & Leary 1995.)

Siinä, missä sosiaalisen kuulumisen tarve motivoi ihmisiä luomaan suhteita ja jaottelemaan ihmisiä meihin ja muihin, niin sosiaalisen identiteetin teoriassa myös minuudella on osuutensa. Minuus on lyhyesti kuvattuna kokemus itsestä muista erillisenä yksilönä. Kokemus minuudesta voi syntyä ilman kieltä ja sosiaalista kanssakäymistä tietyllä tasolla ihmisen ymmärtäessä oman kehonsa erottuvan muusta maailmasta (Baumaister & Bushman, 2008, 75.) Kuitenkin monilta osin minuus on sosiaalisesti rakentunutta, sillä kyky reflektoida omaa itseä ja suhdettaan muihin, edellyttää toimintaa sosiaalisissa suhteissa. Minuuden voidaankin katsoa kehittyvän hiljalleen lapsesta alkaen, kun yksilö saa muilta palautetta ja oppii lopulta näkemään itsensä yleistetyn toisen silmin. (Mead, 1934, 135–

226.) Yleistetyllä toisella tarkoitetaan kokoelmaa muiden ihmisten yksilöön kohdistamista mielipiteistä ja näkökulmista, jotka kertovat yksilölle kuka ja mikä hän on. Näin ollen yksilö oppii näkemään yhtäläisyydet ja eroavuudet itsensä ja muiden yksilöiden sekä yleisten normien välillä ja vertailemaan niitä muodostaen minäkuvan. (Baumaister & Bushman, 2008, 82.) Tällainen reflektiivinen minäkäsitys on keskeinen sosiaalisen identiteetin teoriassa (Stets & Burke 2000).

Puhuttaessa identiteetistä minäkäsitystä lähestyvänä käsitteenä, voidaan tehdä jako henkilökohtaiseen ja sosiaaliseen identiteettiin. Näistä ensimmäisellä viitataan niihin tekijöihin, jotka erottavat yksilön muista ihmisistä, ja jälkimmäinen asioihin, joissa hänellä on jaettuja ominaisuuksia jonkin ihmisryhmän kanssa. (Liebkind 1988, 66.) Henkilökohtainen ja sosiaalinen identiteetti vaihtelevat joustavasti tilanteen mukaan ja ohjaavat yksilöiden käytöstä erilaisissa tilanteissa. Yksittäisen tilanteen käytös voikin olla joko henkilökohtaisten identiteettien tai ryhmäidentiteettien, eli tiettyihin ryhmiin kuulumisen, ohjaamaa, joskin harvassa tilanteessa ihminen toimii täysin kummankaan ääripään motivoimana. (Tajfel & Turner 1986, 9–10.)

Sosiaalisen identiteetin teoria perustuu myös identiteetin jakamiseen henkilökohtaiseen ja sosiaaliseen keskittyen ryhmien rooliin identiteettimme muodostumisessa. Sen mukaan ihmisen sosiaalinen identiteetti rakentuu ryhmäjäsenyyksiemme ja niiden kategorioiden, joihin kuulumme tai koemme kuuluvamme, kautta. Samaan tapaan kuin ihminen rakentaa minuutensa vertaamalla itseään muihin ja yleistettyyn toiseen, myös niitä ryhmiä, joihin kuulutaan, verrataan ja arvioidaan suhteessa muihin ryhmiin. Nämä arvioinnit myös heijastuvat yksilön käsityksiin itsestään ja tätä kautta itsetuntoon, minkä vuoksi oma ryhmä arvioidaan tyypillisesti muita ryhmiä paremmaksi. Taustalla vaikuttaa inhimillinen tarve positiivisen minäkuvan ja itsetunnon ylläpitämiseen. (Hogg, Abrams, Otten & Hinkle 2004; Tajfel & Turner 1986, 16–17.)

Sosiaalisen identiteetin teoriassa ryhmän määrittely eroaa jonkin verran tyypillisestä ryhmämäärittelystä, joka edellyttää ryhmän jäsenten välistä säännöllistä kanssakäymistä, yhteisen tavoitteen olemassaoloa ja toiminnassa muodostuneita rooleja (Tajfel & Turner 1986, 15). Ryhmällä tarkoitetaan sosiaalisen identiteetin teorioissa joukkoa ihmisiä, jotka mieltävät tai jotka yleisesti mielletään kuuluvaksi samaan sosiaaliseen kategoriaan (Tajfel 1978, 61–62; Hogg, Terry & White 1995). Nämä ryhmäjäsenyydet voivat olla annettuja, kuten ihonväri, tai valittuja, kuten harrastusryhmät tai ammatti ja oleellista ryhmäjäsenyydessä on samastuminen, eli tunne ryhmään kuulumavuudesta. Ryhmäjäsenyyden ehtona voidaan myös pitää jaettua sosiaalista ymmärrystä siitä, millaisena kyseinen ryhmä ja sen jäsenet nähdään sekä emotionaalista kuulumavuuden tunnetta. (Tajfel & Turner 1986, 15.)

Ryhmistä ja niiden välisistä suhteista puhuttaessa, voidaan käyttää käsitteitä sisä- ja ulkoryhmä. Sisäryhmiä ovat kaikki ne ryhmät, joihin yksilö kuuluu ja ulkoryhmiä puolestaan ne ryhmät, joihin yksilö ei kuulu. Sosiaalisille ryhmille on yhteistä, että niitä arvotetaan joko positiivisin tai negatiivisin arvoin, jotka heijastuvat ryhmiin kuuluvien henkilöiden sosiaaliseen identiteettiin. (Tajfel & Turner 1986, 16.) Arviot ryhmistä ovat usein sekä sisä- että ulkoryhmien jakamia, jolloin syntyy ryhmienvälisiä hierarkioita. Voidaan puhua ryhmien statuksista, joilla tarkoitetaan ryhmien ideologista sijaintia muihin samankaltaisiin ryhmiin nähden jonkin vertailtavissa olevan ulottuvuuden osalta. Poiketen perinteisistä statusta määrittävistä resursseista, kuten varallisuudesta tai vallasta, statuksesta puhuminen tarkoittaakin tässä yhteydessä enemmän ryhmien itsensä refleктоimaa ryhmienvälistä ”arvojärjestystä”. (Tajfel & Turner 1986, 19.)

Tällaisen ryhmän statuskilpailun motivaattorina voidaan pitää ihmisten taipumusta itsearviointiin. Yksilöiden voidaan katsoa pyrkivän ylläpitämään hyvää itsetuntoa ja positiivista minäkuva, johon päästään tekemällä sisäryhmää suosivia vertailuja sopivien ulkoryhmien kanssa. Onnistuneiden vertailujen lopputuloksena oman ryhmän statusarvo ja ryhmän jäsenten itsetunto lisääntyvät. (Hogg, Terry & White 1995.) Sisäryhmän erottamiseen ulkoryhmästä vaaditaan yksilön vahva identifioituminen sisäryhmäänsä, jolloin sillä on merkittävä vaikutus yksilön minäkuvaan. Mikä tahansa, esimerkiksi ulkoa annettu ryhmäjäsenyys ei useinkaan yksinään johda ryhmien väliseen vertailuun. Lisäksi vertailuryhmän tulee olla pääasiassa sisäryhmää vastaava, mutta ryhmien välillä pitää olla jokin oleellisesti toisistaan eroava piirre, jolloin vertailu ja erottautuminen ulkoryhmästä on mielekästä. Vertailun tavoitteena on oman sisäryhmän paremmuuden osoittaminen, oman itsetunnon kohottamiseksi, ja vertailuasetelman on todettu syntyvän hyvinkin kevyin perustein. Minimaalisten ryhmien kokeiden kohdalla sisäryhmän suosiminen on käynnistynyt jo ihmisen tiedostaessa, että on olemassa edellä mainitut ehdot täyttävä ulkoryhmä. (Tajfel & Turner 1986, 17.)

Vertailun lisäksi onkin tyypillistä, että sisäryhmää suositetaan ja eroa sisä- sekä ulkoryhmän välillä pyritään konkreettisesti korostamaan ja koeasetelmissa myös maksimoimaan. Tällöin puhutaan ilmiöstä nimeltä sisäryhmäharha. (Tajfel & Turner 1986, 13–14.) Ihmisen tiedonkäsittelyä tutkittaessa on saatu viitteitä siitä, että läheiseksi koetuissa ihmissuhteissa ihminen käsittelee tietoa eri tavoin kuin suhteissa, joissa suhde tiedonlähteenä olevaan henkilöön on neutraali tai negatiivinen. Läheisen henkilön ansioita tai epäonnistumisia arvioitaessa ihmiset ovat tyypillisesti positiivisempia kuin muita arvioitaessa. (Baumaister & Leary 1995.)

Sisäryhmän jäsenet myös nähdään heterogeenisempänä joukkona yksilöitä kuin ulkoryhmän jäsenet ja sisäryhmän sekä sen jäsenten onnistumiset tai positiiviset teot nähdään johtuviksi yksilöiden positiivisista ominaisuuksista, kun taas puolestaan ulkoryhmän vastaavat teot tulkitaan olosuhteiden

syyksi. Käänteisesti ulkoryhmän jäsenten negatiiviset teot tai epäonnistumiset saatetaan tulkita heidän ominaisuuksistaan johtuviksi, kun taas sisäryhmän vastaavat tapahtumat tulkitaan olosuhteiden syyksi. (Brown 2010, 49–50, 74; Helkama, Myllyniemi & Liebkind. 2013, 138, 308–311.) Ilmiötä selittää jossain määrin sisäryhmän suurempi merkitsevyys yksilölle, koska sisäryhmää koskevien arvioiden on todistettu vaikuttavan suoraan yksilön itsetuntoon ja minäkuvaan (Tajfel & Turner 1986, 16). Sisäryhmän jäsenet esimerkiksi koetaan moraalisempina ja luotettavampina kuin ulkoryhmän jäsenet. Sisäryhmän moraalista tehtyt arviot myös vaikuttavat suoraan siihen, kuinka positiivisesti sisäryhmää kuvaillaan ja kuinka ylpeitä omasta ryhmästä ollaan (Leach, Ellemers & Barreto 2007.) Toisaalta, erityisesti vähemmistöjen kohdalla on havaittu, että sisäryhmä nähdään homogeenisempänä kuin ulkoryhmä, minkä selityksenä pidetään osittain vähemmistön tarvetta luoda vahva ryhmäidentiteetti. (Brown 2010, 49.)

3.2 Stereotypiat ja ennakkoluuloisuus ulkoryhmiä kohtaan - etnisyyden ja uskonnon rooli

Stereotypiat perustuvat ihmisten tapaan järjestää ja yksinkertaistaa maailmaa erilaisten kategorioiden kautta (Tajfel 1978, 61). Kategorisointi on kognitiivinen prosessi, jonka tarkoituksen uskotaan laajasti olevan tiedon käsittelyn helpottaminen, kun asioita luokitellaan erilaisiin kategorioihin niiden yhteneväisyyksien ja eroavaisuuksien mukaisesti (Brown 2010, 36). Sosiaalinen kategorisointi toimii saman periaatteen mukaisesti ja sillä tarkoitetaan yksilön sijoittamista tiettyyn kategoriaan jonkin havaitun yhtenevän tai eroavan ominaisuuden perusteella (Hogg, Terry & White 1995). Prosessia ohjaavat erilaiset arvot, jotka voivat olla yksilökohtaisia, mutta joista suuri osa myös opitaan sosialisatiossa (Tajfel 1978, 61–63). Jo kulttuuri ja tärkeänä välittäjänään kieli asettavat raamit sille, miten asioita voidaan ja miten niitä tiettyinä aikana ja tietyssä kulttuurissa on tapana kategorisoida (Brown 2010, 36).

Kuten edellisessä kappaleessa todettiin, erityisesti ulkoryhmän jäsenet nähdään homogeenisena joukkona, jolloin yksilöiden ajatellaan jakavan muitakin yhteisiä ominaisuuksia kuin sen, jonka perusteella ryhmäjaot on alun perin muodostettu. Kun jotkin ominaisuudet tällä tavoin liitetään vahvasti tiettyyn ryhmään ja kaikkien tai suurimman osan kyseisen ryhmän jäsenistä ajatellaan jakavan tämän ominaisuuden, puhutaan stereotypisoinnista. (Brown 2010, 68; Hogg ym. 2004). Stereotypiat eivät kuitenkaan ole tietoisesti tuotettuja, vaan ne voivat syntyä ja aktivoitua automaattisesti (Brown 2010, 83), olla niin positiivisia kuin negatiivisia (em. 4-5) ja muuttua poliittisten tilanteiden mukaan (Tajfel & Turner 1986, 21).

Stereotypisointi onkin ennen kaikkea kognitiivinen prosessi ja sitä on tutkittu laajasti. Stereotyyppien on havaittu aktivoituvan voimakkaammin tilanteissa, joissa yksilöllä on muuta kognitiivisia toimintoja kuormittavaa, kuten kokeenjohtajan antama muistitehtävä (Macrae, Hewstone & Griffiths 1993). Samoin negatiivisten, ulkoryhmän jäseniin tai kohtaamistilanteeseen kohdistuvien, emotionaalisten on todettu vaikuttavan stereotyyppien vahvistavasti (Stephan & Stephan 1985; Wilder & Shapiro 1989). Käänteisesti huomio kiinnitetään tarkemmin henkilön persoonallisiin ominaisuuksiin stereotyyppien sijaan tilanteissa, joissa ollaan riippuvaisia ulkoryhmän jäsenen kanssa tehtävästä yhteistyöstä (Neuberg & Fiske 1987).

Tuoreempi tutkimus on osoittanut myös, että erityisesti teknologiavälitteisissä tilanteissa, joissa henkilöt ovat vuorovaikutuksessa visuaalisesti anonyymeina, toisen ihmisen käytöstä tulkitaan vahvemmin sosiaaliseen ryhmään liitettyjen stereotyyppien kuin persoonallisten ominaisuuksien kautta. Kiintoisaa on, että myös itseä esitetään tällöin vahvemmin omaan viiteryhmään liitettyjen stereotyyppien ominaisuuksien kautta. (Lea, Spears & De Groot 2001.) Myös kontekstin ja pohjustuksen on havaittu vaikuttavan stereotyyppien aktivoitumiseen, voimakkuuteen ja ihmisten käytökseen erilaisissa tilanteissa (Brown 2010, 84-86; Correll, Park, Judd & Wittenberg 2002; Correll, Wittenberg, Park, Judd & Goyle 2011).

Sekä kategorisointi että stereotyyppit liittyvät vahvasti ennakkoluuloisuuteen. Jo pelkkä automaattisena pidetty kategorisointi aiheuttaa depersonalisaatiota, jossa yksilöä ei enää nähdä tämän henkilökohtaisten ominaisuuksiensa kautta, vaan ensisijaisesti tietyn kategorian tai ryhmän jäsenenä. Sisäryhmän kohdalla tämä lisää sisäryhmää kohtaan koettua samaistumista ja ulkoryhmän kohdalla erottautumista. (Abrams & Hogg 2010, 182.) Ennakkoluuloisuus perustuu tähän samaan kognitiiviseen prosessiin, sillä erotuksella, että siinä, missä stereotyyppit tietystä ryhmästä voivat olla niin positiivisia kuin negatiivisia, on ennakkoluuloisuus tarkoituksenmukaista määrittellä negatiivisesti värittyneeksi ja toisinaan perusteettomaksi näkemykseksi jostain ryhmästä. Perusteettomalla viitataan käsityksiin, joiden todenmukaisuutta ei ole mahdollista luotettavasti testata. (Brown 2010, 4-5; 11.)

Ennakkoluuloisuuden voi siis määrittellä tiettyyn ryhmään tai sen jäseniin kohdistuviksi asenteiksi, tunteiksi tai käytökseksi, jotka suoraan tai epäsuorasti implikoivat negatiivisuutta tai vastenmielisyyttä kyseistä ryhmää kohtaan (Brown 2010, 7). Mikä tahansa ryhmäjäsenyys ei olekaan merkitsevä missä tahansa tilanteessa, vaan se, minkä ominaisuuksien perusteella ryhmäjäsenyys muodostetaan ja mitkä ryhmät joutuvat ennakkoluulojen kohteeksi, vaihtelee kyseessä olevan kulttuurin ja yhteiskunnan arvojen, olojen ja tilanteen mukaan (Brown 2010, 44-48; Tajfel & Turner 1986, 16). Tyypillisesti kohteena ovat erilaiset vähemmistöryhmät (Brown 2010, 7). Karkeana jakona on esitetty, että läntisessä Euroopassa uskonto ja Yhdysvalloissa etnisuus ovat ns. dominoivia

kategorioiden (Foner 2015). Dominoivalla kategoriolla tarkoitetaan kategoriaa, johon kuulumisen nähdään toista yksilöä arvioitaessa merkittävimpänä tilanteessa, jossa ihmisen tiedetään kuuluvan useaan kategoriaan (esim. uskonto, etnisuus, sukupuoli) (Brown 2010, 44–48).

Foner (2015) esittää, että läntisessä Euroopassa islaminusko ja muslimit ovat tällä hetkellä erityisen vahvasti ennakkoluuloisuudesta kärsivä ryhmä. Myös tutkimukset puhuvat väitteen puolesta. Euroopan pakolaiskriisin aikana Saksassa tehty pitkittäistutkimus on osoittanut, että yleisesti maahanmuuttajat ja maahanmuutto hyväksyttiin hyvin, mutta erityisesti asenteet Arabimaista tai Afrikasta tulevia maahanmuuttajia kohtaan muuttuivat kriisin aikana kielteisemmiksi. (Czymara & Schmidt-Catran 2017.) Jo aiemmin maahanmuuttajien kohdalla on havaittu, että läpi Euroopan, ihmiset suhtautuvat myönteisemmin itsensä kanssa saman etnisen taustan omaaviin maahanmuuttajiin ja Euroopan sisältä tuleviin maahanmuuttajiin (Ervasti 2004; Heath & Richards 2016).

Suoraan islaminuskoon ja muslimeihin kohdistuvaa hyväksynnän laskua Czymaran ja Schmidt-Catranin (2017) tutkimuksessa ei todettu, mutta tämä saattoi osaltaan johtua siitä, että Muslimien hyväksyntä oli jo alun perin melko matalalla tasolla. Sen sijaan vuoden 2014 ESS-kysely (Eurooppalainen sosiaalitutkimus, *European Social Survey*) kertoo, että Euroopassa noin neljännes ihmisistä ei haluaisi kotimaahansa muslimimaahanmuuttajia lainkaan. Vertailuna ”eri rotuisia tai eri etnistä alkuperää” olevien maahanmuuttajien kohdalla vain reilu kymmenesosa oli sitä mieltä, ettei heitä tulisi päästää maahan lainkaan. (Heath & Richards 2016.) Islaminuskoon ja muslimeihin myös kohdistuu selvää ennakkoluuloisuutta, jopa islamfobiaa (*Islamophobia*).

Uskontoon perustuva ennakkoluuloisuus ei ole mikään uusi ilmiö vaan sitä on ilmennyt läpi ihmishistorian ja sitä ilmenee edelleen eri uskontojen välisinä globaaleina ja paikallisina konflikteina, sekä ennakkoluuloisuutena uskovien ja ateistien välillä (Jackson & Hunsberger 1999). Hyvin vahvasti uskovat ihmiset ovat kaikkein todennäköisimmin ennakkoluuloisia muita uskontoja kohtaan (Ekici & Yusel 2015). Henkilökohtainen uskonnollisuus ja sen näkyminen elämässä korreloivat myös suuremman muihinkin kuin uskonnollisiin vähemmistöihin ja ulkoryhmiin kohdistuvan ennakkoluuloisuuden kanssa useissa maissa (Disney 2017; Scheepers, Gijssels & Hellemans 2002).

Myös uskontoon liittyvän kontekstin on havaittu vaikuttavan ennakkoluuloisia asenteita voimistavasti. Kokeissa on todettu, että pelkkä kristinuskoon liittyvien paikkojen tai sanojen näkeminen pohjustuksena (*priming*) ennen ennakkoluuloja mittaavan kyselyn täyttämistä voimistaa ennakkoluuloisia asenteita marginaali- ja ulkoryhmiä kohtaan riippumatta vastaajan uskonnollisuudesta (Johnson, Rowatt & LaBouff 2012; LaBouff, Rowatt, Johnson & Finkle 2011;

Johnson, Rowatt & LaBouff 2010). Onkin havaittu, että jo pelkät koetilanteissa esitetyt tai läsnäolevat vihjeet (*cue*) uskonnollisista tai etnisistä ryhmäjäsenyyksistä vaikuttavat ihmisten käytökseen ja asenteiden voimakkuuteen. Vaikka uskontoa, etnisyyttä tai muuta ryhmäjäsenyyttä ei suoraan mainita, mikäli vihjeet ovat tiettyyn ryhmäjäsenyyteen jollain tapaa viittaavia, kuten uskonnollisia sanoja (Johnson, Rowatt & LaBouff 2010) tai tietyn etnisen ryhmän suosiossa olevia nimiä (Bertrand & Mullainathan 2004), on tällä vaikutusta stereotyyppien tai ennakkoluulojen aktivoitumiseen.

Maahanmuuttajat Euroopassa pitävät muun muassa nimiään ”triggereinä”, eli eräänlaisina laukaisijoina, ennakkoluulojen aktivoitumiseen kantaväestön joukossa (”Second European Union” 2017a). Eräässä tutkimuksessa mitattiin työnhakijan nimen (perinteinen valkoisten nimi vs. perinteinen afroamerikkalainen nimi) vaikutusta työnantajilta saatuihin takaisinsoittoihin. Keskeisin tulos oli, että perinteisen valkoisten nimen omaavat henkilöt saivat sukupuolestaan riippumatta enemmän takaisinsoittoja työnantajilta kuin henkilöt, joiden nimi viittasi afroamerikkalaisuuteen. Tulos kertoo etnisen vihjeen (nimi) vaikutuksesta stereotyyppien ja ennakkoluulojen aktivoitumiseen. (Bertrand & Mullainathan 2004.) Toisessa nimiassosiaatioon keskittyvässä tutkimuksessa kansallinen sisäryhmä/ulkoryhmäjaottelu näyttäytyi voimakkaampana ennustajana IAT-testissä (*Implicit Association Test*) kuin etnisyys, sillä hollantilaiset assosioivat sekä suomalaiset että marokkolaiset nimet negatiivisemmin kuin hollantilaiset nimet. Sen sijaan suomalaisten ja marokkolaisten nimien välillä ei ollut eroa. (Van Ravenzwaaij, Van der Maas & Wagenmakers 2011.)

Sekä uskonto että etninen alkuperä ovat siis vahvasti sisäryhmä/ulkoryhmä jaottelua ennustavia kategorioita, joihin ihmisiä luokitellaan enemmän tai vähemmän tiedostaen myös minimaalisten vihjeiden, kuten nimen perusteella. Syynä tähän pidetään stereotyyppien implisiittistä luonnetta, joka ohjaa käytöstä tiedostamatta ja tuo ennakkoluuloisia asenteita esiin myös niillä ihmisillä, jotka eivät välttämättä muilla mittareilla mitattuna ole ennakkoluuloisia (Devine 1989; Brown 2010, 84–86). Uskontoon tai etnisyyteen kohdistuvien ennakkoluulojen ajatellaan kumpuavan koetusta uhasta ja pelosta. Teorioissa tehdään usein jako realistisiin ja symbolisiin uhkiin. Realistisilla uhilla tarkoitetaan taloudellisia uhkia, kuten pelkoa, että maahanmuuttajat vievät työpaikat. Symbolisilla uhilla viitataan pelkoon siitä, että maahanmuuttajien kulttuuri uhkaa valtaväestön normeja, arvoja ja identiteettiä. (Murray & Marx 2013.)

Tuore tutkimus paljastaa, että ainakin islaminuskon kohdalla, suurempi ennakkoluuloisuus on yhteydessä uskomuksiin siitä, että muslimit muodostavat uhan kulttuurille ja turvallisuudelle. Sama tutkimus tuo esiin myös kiinnostavan ilmiön, jossa ennakkoluuloisuus on yhteydessä myös muslimien oletettuun epäluotettavuuteen ja ekonomiseen uhkaan, kun kyselyssä käytetään ”muslimi”-termin tilalla sanaa ”tuntematon” tai ”muukalainen” (*stranger*) ja vastaaja ilmoittaa assosioineensa kyseisen

sanan muslimeihin vastatessaan kyselyyn. (Spruyt & Van der Noll 2017). Onkin todettu, että ainakin Britanniassa sana ”maahanmuuttaja” assosioidaan ensisijaisesti turvapaikanhakijoihin, vaikka todellisuudessa turvapaikanhakijat ovat pienin maahanmuuttajaryhmä Britanniassa (verrattuna työn, perheen ja koulutuksen vuoksi maahan muuttaviin) (Blinder 2013). Uudessa-Seelannissa puolestaan ennakkoluuloisuus arabeja, muslimeita ja maahanmuuttajia kohtaan korreloivat voimakkaasti, mikä myös viittaa siihen, että tietyt asiat, kuten etnisyys (arabi), uskonto (islam) ja maahanmuutto assosioidaan helposti yhteen kuuluvaksi. (Shaver, Troughton, Sibley & Bulbulia 2016.)

3.3 Luottamus ja ennakkoluuloisuus

Kuten luottamusta ja ennakkoluuloisuutta tarkastellessa voi havaita, ne ovat hyvin samankaltaisia ilmiöitä. Molemmat syntyvät sosialisatioprosessissa ja molempiin sisältyy oletuksia toisia ihmisiä kohtaan (kts. Giddens 1991, 38–45; Erikson 1982, 240–242; Bowlby 1969, 378; Tajfel 1978, 61–63; Brown 2010, 36). Luottamuksen kyseessä ollessa oletukset koskevat toisen luotettavuutta ja halua tai kyvykkyyttä toimia yhteistyössä (Hardin 2005, 17). Ennakkoluuloisuudessa puolestaan sitä, millaisia toiset ovat (Brown 2010, 4–5, 7, 11). Yhtä lailla kumpikaan näistä ei ole tietoa, luottamuksen ollessa enemmän epävarmuuteen perustuva arvio ja ennakkoluuloisuuden ollessa stereotypioihin pohjaava ja toisinaan perusteeton näkemys tai yleistys (Nooteboom 2012, 11; Brown 2010, 4–5, 7).

Luottamuksen on myös helppo nähdä liittyvän sisä- ja ulkoryhmien välisiin suhteisiin, sillä sisäryhmän jäseniä arvioidaan positiivisemmin, sisäryhmää suositaan ja myös ryhmän muilta jäseniltä odotetaan sisäryhmää suosivaa käytöstä (Tajfel & Turner 1986; Jetten, Spears & Manstead 1996; Foddy & Yamagishi 2009). Lisäksi sisäryhmään liitetään enemmän positiivisia ominaisuuksia kuin ulkoryhmän jäseniin. Tällaisia ominaisuuksia ovat mm. luotettavuus, epäitsekkyys, reiluus ja rehellisyys. (Platow, McClintock & Liebrand 1990; Leach, Ellemers & Barreto 2007.) Ei siis olekaan yllättävää, että sisäryhmän jäseniin luotetaan enemmän tilanteissa, joissa jaettu ryhmäjäsensyys on tiedossa (Fershtman and Gneezy 2001; Foddy & Yamagishi 2009; Glaeser ym. 2000; Holm & Danielson 2005; Etang ym. 2012).

Sosiaalisen identiteetin teorialle on kuitenkin esitetty kritiikkiä liittyen sisäryhmän suosimiseen, sillä osassa tutkimuksia on havaittu, että statukseltaan korkeampaa ryhmää suosivat sekä sisä- että ulkoryhmän jäsenet (Rubin & Hewstone 2004). Teorian kehittäjät ovat itsekin tunnistaneeet ilmiön ja esittävät ulkoryhmän suosimisen yhdeksi syyksi positiivisempia stereotypioita ulkoryhmää kuin sisäryhmää kohtaan, jolloin stereotypiat johtavat ulkoryhmän suosimiseen sisäryhmän yli (Tajfel & Turner 1986, 18–19). Ulkoryhmän suosimista on nähty myös luottamustutkimuksessa, esimerkkinä

Italian etelä- ja pohjoisosia vertaileva luottamuspielillä toteutettu tutkimus, jossa sekä keskimäärin köyhemmät ja matalamman statuksen omaavat etelä-italialaiset että varakkaammat ja statukseltaan arvostetummat pohjois-italialaiset luottivat enemmän pohjois-italialaisiin (Trifletti & Capozza 2011).

Luottamuksen sisäryhmän jäseniä kohtaan ei uskotakaan perustuvan positiivisempiin stereotypioihin sisäryhmän jäsenistä, sillä luottamusta ja yhteistyötä sisäryhmän jäsenten välillä ei esiinny, jos molemmat koehenkilöt eivät ole tietoisia jaetusta ryhmäjäsenyydestä. (Foddy & Yamagishi 2009.) Sisäryhmää ei myöskään aina suosita, ellei kyseessä ole ryhmien välinen tilanne, joka jollain tapaa uhkaa ryhmän arvoa tai erottuvuutta (Voci 2006). Sisäryhmäluottamuksen motivaatioksi onkin stereotyyppien sijasta esitetty normatiivista oletusta yhteistyöstä sisäryhmän sisällä ja sanktioiden uhkaa, joka seuraa normin rikkomisesta (Habyarimana, Humphreys, Posner & Weinstein 2009). Sisäryhmäluottamuksen myös arvellaan syntyvän vasta ryhmien muodostuessa, jolloin se ei ole alun perin syy ryhmän muodostumiselle (Voci 2006).

Stereotypioilla näyttäisi kuitenkin olevan rooli ulkoryhmäluottamuksen kohdalla, sillä on todettu, että ihmiset muodostavat stereotypioita eri kansoista ja näiden stereotyyppien pohjalta selkeät odotukset siitä, ovatko johonkin kansaan kuuluvat henkilöt luotettavia (Dorrough & Glöckner 2016; Ponsi, Panasiti, Aglioti & Liuzza 2017). Osa tutkimuksista on viitannut, että samaan etniseen ryhmään itsen kanssa kuuluvia henkilöitä pidetään luotettavampina kuin johonkin muuhun etniseen ryhmään kuuluvia (Fershtman and Gneezy 2001; Habyarimana ym. 2009), mutta osassa tutkimuksia ei tilastollisesti merkitsevää eroa etnisten ryhmien väliltä löydy (esim. Criado, Herreros, Miller & Ubeda 2015).

Stereotyyppien vaikutuksen puolesta puhuu myös se, että implisiittisen, esimerkiksi implisiittisten assosiaatioiden testillä (IAT) mitatun, ennakkoluuloisuuden on todettu ennustavan jaettuun etniseen taustaan (valkoihoinen, tummaihoisen) perustuvaa luottamusta sekä luottamuspielissä että tehtävässä, jossa koehenkilöt arvioivat kasvokuvien perusteella ihmisten luotettavuutta. Eksplisiittinen, eli tietoinen, ennakkoluuloisuus sen sijaan ei ole suorassa yhteydessä luottamukseen tai implisiittiseen ennakkoluuloisuuteen, mikä antaa selviä viitteitä siitä, että ihmisten luotettavuutta arvioidaan osin implisiittisesti ja stereotypioihin tai ennakkoluuloihin perustuen. (Stanley, Sokol-Hessner, Banaji & Phelps 2011.) Luottamusta ja ennakkoluuloja näyttäisikin yhdistävän myös niiden molempien osittain implisiittinen luonne.

Sisäryhmän suosiminen ja ulkoryhmän näkeminen negatiivisesti ovat siis ilmiöitä, joihin molempiin kytkeytyy luottamus. On kuitenkin muistettava, että sisäryhmän suosiminen ei suoraan tarkoita negatiivisuutta tai ennakkoluuloisuutta ulkoryhmää kohtaan, sillä on osoitettu, että

sisäryhmäsuosimista tapahtuu, vaikka ulkoryhmä arvioitaisiin neutraaliksi (Brewer, 1999). Toisaalta ei myöskään ole itsestään selvää, onko luottamus syy vai seuraus ja sitä onkin käsitelty tutkimuksissa sekä riippumattomana että riippuvana muuttujana. Edellä esitellyssä tutkimuksessa luottamus on yleisesti nähty seurauksena stereotypioista (Stanley ym. 2011; Ponsi ym. 2017) tai jaetun ryhmäjäsenyyden synnyttämistä normeista (Habyarimana ym. 2009; Foddy & Yamagishi 2009; Voci 2006). Toisaalta luottamuksen puutetta tai epäluottamusta tiettyä ryhmää ja sen jäseniä kohtaan, voidaan käsitellä yhtenä ennakkoluuloisuuden muotona (kts. Paolini, Hewstone, Cairns & Voci 2004; Turner, West & Christie 2013), kuten puhuttaessa yleistyneestä epäluottamuksesta, jolla viitataan nimenomaan tiettyyn yhteisen kanssakäymisen ulkopuolella olevaan ryhmään kohdistuvaan epäluottamukseen (Hardin 2005, 126–127).

Sen sijaan puhuttaessa yleistyneestä luottamuksesta, luottamus nähdään enemmän riippumattoman muuttujan roolissa olevaksi ilmiöksi, joka on edellytys yhteiskuntien ja yhteisöjen toiminnalle ja koossa pysymiselle. Sen lisäksi, että yhteiskunnallisella tasolla luottamuksen on katsottu vaikuttavan laaja-alaisesti yhteiskuntien toimintaan (Delhey & Newton 2003), korkean sosiaalisen pääoman omaavat henkilöt tyypillisesti ovat vähemmän ennakkoluuloisia maahanmuuttoa ja maahanmuuttajia kohtaan (Herreros & Criado 2009). Korkea yleistynyt luottamus muihin ihmisiin puolestaan on yksi korkeaan sosiaaliseen pääomaan liittyvä ulottuvuus (Herreros & Criado 2009).

Samaan tapaan yhteiskuntien luottamuskulttuurin, eli yleistyneen luottamuksen, kasvun on havaittu vähentävän epäluuloa muiden maiden kansalaisia (Ilmonen & Jokinen 2002, 98) ja uskonnollisia ja etnisiä vähemmistöjä kohtaan (Ekici & Yusel 2015). Luottamuksen ja ennakkoluuloisuuden tasot myös muuttuvat jossain määrin samojen asioiden vaikutuksesta. Kuten luottamuksen kohdalla koettu uhka turvallisuudelle yksilö- ja yhteiskuntatasolla voivat vähentää luottamusta, nämä samat asiat tutkitusti korreloivat suuremman ennakkoluuloisuuden kanssa (Ekici & Yusel 2015). Lisätty kontakti ulkoryhmän kanssa sen sijaan vähentää ennakkoluuloja (Paolini, Hewstone & Cairns 2007; Pettigrew & Tropp 2008) ja luottamus kasvaa yhteistyön ja onnistuneen vaihdon seurauksena (Molm, Takahashi & Peterson 2000).

Ennakkoluuloisuuden ja luottamuksen suhdetta voidaankin pitää kehämäisenä ja itseään toteuttavana ennustuksena. Mikäli valtaryhmän ja marginaaliryhmän välillä ilmenee syrjintää marginaaliryhmää kohtaan, on tyypillistä, että marginaaliryhmän jäsenetkin vetäytyvät vuorovaikutuksesta, eivätkä luota valtaryhmän jäseniin. Tämä johtaa tilanteeseen, jossa valtavirran ennakkoluulot marginaaliryhmästä vahvistuvat ja ennakkoluuloisuus voi johtaa marginaaliryhmän stigmatisoitumiseen ja edelleen ryhmien erottautumisen laajenemiseen. Luottamus on olennainen osa kehän syntyä, koska jos ennakkoluulon kohde arvioidaan epäluotettavaksi, ei tämän kanssa ryhdytä

yhteistyöhön. Yhteistyön välttäminen puolestaan estää ennakkoluuloja murtumasta. (Uhlmann, Korniychuk & Obloj 2018.)

4 Luottamuksen tutkiminen

4.1 Luottamuksen mittaaminen ja sen haasteet

Luottamuksen tutkimisessa oman haasteensa luo se, että luottamukseen päästään käsiksi lähinnä sen vaikutusten tai funktioiden kautta (Coleman 1990, 302, 306). Luottamus tai epäluottamus eivät suoraan määrää toimintaa ja sen voimakkuus myös vaihtelee, mikä tekee mittaamisesta osaltaan haastavaa. Käytännössä ei myöskään voida puhua luottamuksesta, jos tilanteessa on mahdollista olla 100 prosenttisen varma jostain, koska luottamukseen tulee aina liittyä epävarmuuden olemassaolo. Haastetta lisää myös se, että luottamustilanteessa edes luottaja ei aina tiedä, kuinka suuri epävarmuus tilanteeseen liittyy. (Nooteboom 2012, 11.) Lisäksi luottamusta voidaan tarkastella yksilön tai yhteiskunnan ominaisuutena. Näkökulmaan vaikuttaa se, nähdäänkö luottamus yksilöstä lähtöisin olevana tai persoonallisuuteen kiinnittyneenä vai yhteiskunnan instituutioiden ja normien rakentamana vastavuoroisuutta ja luotettavaa käytöstä motivoivana ilmiönä. (Delhey & Newton 2003.)

Kuten luottamuksen määrittely kappaleessa on mainittu, luottamus on kolmi- tai neliosainen ilmiö: *A luottaa, että B on/tekee X*, johon voidaan vielä lisätä luottamuksen voimakkuus *Z*. Näin ollen luottamus ilmiönä sisältää jo itsessään useita mittaamiseen vaikuttavia tekijöitä, joita ovat luottaja (*A*), luottamuksen kohde (*B*) ja tilanteen tavoite tietyssä kontekstissa (*X*) (Simpson 2007). Muutos millä tahansa näistä ulottuvuuksista voi myös vaikuttaa luottajan luottamukseen (Simpson 2014, 589). Onkin havaittu, että yhteiskunnallisella tasolla luottamustason nousut ja laskut voivat olla hyvinkin nopeita ja selkeitä, mikä kielii siitä, että luottamusmittarit mittaavat enemmänkin ihmisten reaktioita ympäröivän maailman tapahtumiin (Newton 2001).

Usein luottamusta tutkitaan kyselyillä, joissa kysymyksen asettelulla pyritään mittaamaan yleistynyttä luottamusta. Tarkat sanamuodot vaihtelevat jonkin verran, mutta esimerkiksi ESS:ssä (Eurooppalainen sosiaalitutkimus) yleistynyttä luottamusta mitataan yleisimmin käytetyllä (Putnam 2000, 137) kysymyksellä: *Voiko mielestäsi ihmisiin luottaa, vai onko niin, ettei ihmisten suhteen voi olla liian varovainen?* (*Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?*) Vastausvaihtoehtoina käytetään erilaisia asteikkoja, joissa vastaukset jakautuvat kahden ääripään, ”Useimpiin ihmisiin voi luottaa” ja ”Ei voi olla liian varovainen”, väliin.

Ongelmana tämältyyppisessä kysymyksen asettelussa on luottamuksen määrittely, jota ei avata, vaan oletetaan, että vastaajilla on luottamuksesta yhtenäinen näkemys keskenään sekä tutkijan kanssa

(Hardin 2005, 60–61). Kysymys ei, myöskään, määrittele puhutaanko luottamuksesta mielentilana vai toimintana, jolloin vastaus voi olla hyvinkin erilainen riippuen vastaajan käsityksestä siitä, mitä luottamuksella tarkoitetaan (Nooteboom 2012, 14). Se jättää myös määrittelemättä, ketkä kaikki kuuluvat ”useimpiin ihmisiin” (Hardin 2005, 60–61) ja näin ollen voi piilottaa ihmisen käsityksiä tiettyjen ihmisryhmien luotettavuudesta (Glaeser, Laibson, Scheinkman & Soutter 2000).

Luottamusta voidaan mitata myös kysymällä ryhmäkohtaisesti, kuinka paljon ihmiset luottavat tai kuinka luotettavina näkevät tietyn ryhmän jäsenet. Tällaisilla kysymyksillä voidaan saada tietoa ryhmien välisistä eroista, mutta menetelmän ongelmaksi muodostuu helposti ihmisten taipumus vastata sosiaalisesti suotavalla (*social desirability*) tavalla. Tällä tarkoitetaan, että ihmiset vastaavat tavalla, joka on normien mukainen ja joka saa heidät näyttäytymään sosiaalisesti toivotun kaltaisina (Manganelli Rattazzi & Volpato 2003). Ihmiselle tyypillistä on myös nähdä itsensä keskivertoa parempana monilla osa-alueilla ja arvioida omaa toimintaansa positiivisemmin kuin vertaisten erityisesti individualistisissa kulttuureissa (Balcetis, Dunning & Miller 2008). Nämä ominaisuudet puolestaan aiheuttavat sen, etteivät ihmisten vastaukset kysymyksiin välttämättä korreloi tosielämän toiminnan kanssa (Thielmann, Heck & Hilbig 2016).

Näitä ongelmia on pyritty välttämään kehittämällä kokeellisia mittausmenetelmiä, jotka perustuvat todellisen elämän konfliktien simuloimiseen (Thielmann ym. 2016). Erityisesti luottamuspeli on muodostunut suosituksi kokeelliseksi menetelmäksi, jota on tutkittu ja varioitu runsaasti. Suosion yhtenä syynä on edellä esiteltujen perinteisten kyselymenetelmien saama kritiikki, joka kohdistuu sosiaalisesti suotavan vastaamisen lisäksi siihen, etteivät ne sisällä todellista riskiä (Johansson-Stenman, Mahmud & Martinsson 2013). Riskin ja epävarmuuden olemassaolo ovat kuitenkin luottamukselle hyvin ominaisia piirteitä (Luhmann 1979, 24), joten riskin tai todellisen panoksen mukaan ottaminen koeasetelmaan on perusteltua, kun halutaan vähentää sosiaalisesti suotavaa vastaamista.

4.2 Luottamuspeli luottamuksen mittaajana

Luottamuspeli (*trust game*) on aiemmassa kappaleessa mainituista mittareista poikkeava kokeellinen tapa mitata luottamusta. Se on kehittynyt muiden taloustieteissä käytettyjen menetelmien pohjalta ja muistuttaa koeasetelmaltaan niitä (mm. *investment game*, *centipede game*, *peasant-dictator game*). (Berg, Dickhaut & McCabe 1995.) Luottamuspelin on kuitenkin osoitettu assosioituvan pelaajien mielessä luottamukseen, eroavan vedonlyöntitilanteesta (Dunning, Fetchenhauer & Schlösser 2012) ja mittaavan nimenomaan luottamusta altruistisen käytöksen sijaan (Brühlhart & Usunier 2011).

Luottamuspelissä on kaksi pelaajaa, A (*sender*) ja B (*receiver*). Pelaajista muodostetaan anonymisti A-B parit, jonka jälkeen pelaaja A saa jonkin rahasumman (alkuperäisessä luottamuspelissä 10\$). Tämän jälkeen A saa valita antaako osan rahoista vastapelaajalleen B:lle. Pelaaja A:lle kerrotaan, että hänen antamansa summa kolminkertaistetaan ja annetaan kolminkertaistettuna B:lle, jonka jälkeen vastapelaaja B:llä on mahdollisuus valita, haluaako tämä pitää kaikki rahat itse vai palauttaako haluamansa summan rahoista takaisin A:lle. A:n lähettämä rahamäärä toimii luottamuksen mittarina ja B:n palauttama rahamäärä luotettavuuden tai yhteistyön mittarina. (Berg ym. 1995.)

Luottamuspeliä on varioitu runsaasti eri tutkimuksissa, muun muassa alkuperäisen rahamäärän, rahamäärän kertoimen, rahamäärän symmetrisen jakautumisen, pelaajien anonymiteetin, pohjustuksen (*priming*), kierrosten määrän ja mahdollisten muiden pelin yhteydessä tehtävien kokeiden tai kyselyiden suhteen (kts. Berg ym. 1995; Glaeser ym. 2000; Holm & Danielson 2005; Trifletti & Capozza 2011; Samson & Kostyszyn 2015; Corgnet, Espin, Hernán-González & Kujal 2015; Xin, Liu, Yang & Zhang 2016). Tutkimuksista vuonna 2011 tehty meta-analyysi osoitti, että jo hyvin pienet erot luottamuspelin tutkimusasetelmassa vaikuttavat tuloksiin. Oikeasta rahasta pelaaminen lisää luottamusta ja nostaa keskimäärin pelaaja A:n lähettämiä rahamääriä. Samoin on esitetty, että mikäli vain A:lla on rahaa pelin alkuasetelmassa, voi rahan antamisen motiivi olla reiluus, eikä luottamus, sillä tällaisessa asetelmassa tyypillisesti annetaan enemmän rahaa kuin tilanteessa, jossa sekä A:lla että B:llä on sama summa pelin alkaessa. Havaittiin myös, että mikäli A:n lähettämä rahamäärä vain tuplataan triplaamisen sijasta, vähentää tämä keskimäärin lähetettyjä rahamääriä. (Johnson & Mislin 2011.)

Luottamuspelin luotettavuudesta on myös käyty keskustelua. On havaittu, ettei itse raportoitu luottamus (kyselyt) välttämättä korreloi luottamuspelillä mitatun kanssa, mutta tässä ilmenee vaihtelua tutkimuksesta riippuen. Joissain tutkimuksissa itseraportoitu luottamuksen määrä ja luottamuspelillä mitattu luottamus korreloivat vahvasti ja toisissa yhteys on heikko tai olematon. (Etang, Fielding & Knowles 2012; Aksoy, Harwell, Kovaliuokaite & Eckel 2017.) Positiiviset korrelaatiot näyttävät liittyvän läntisiin kehittyneisiin yhteiskuntiin (Holm & Danielson 2005; Etang ym. 2012), tutkimusotoksen kansalliseen edustavuuteen (Etang ym. 2012) tai alkupääoman kertoimeen siirroissa ja siihen, että pelin molemmilla osapuolilla on sama summa pelin alkaessa (Aksoy ym. 2017). Samoin joissain tutkimuksissa survey-kyselyissä itse raportoitu luottamus korreloi luottamuksen lisäksi vahvasti myös luotettavuuden kanssa, jos näitä mitataan erikseen kokeellisilla menetelmillä (Holm & Danielson 2005; Etang ym. 2012). Toisinaan yhteyttä itse raportoidun luottamuksen ja kokeellisesti mitatun luotettavuuden väliltä ei löydetä (Aksoy 2017).

Tutkimustulokset eivät olekaan selkeät, eikä syitä eroihin ole onnistuttu kattavasti selittämään. Joissain tutkimuksissa eroa itse raportoidun luottamuksen ja koetulosten välillä on selitetty sosiaalisella etäisyydellä. Kokeellisissa asetelmissa, kuten luottamuspelissä, pelaajat usein kuuluvat lähtökohtaisesti samaan sosiaaliseen ympäristöön, kun puolestaan yleistynyttä luottamusta mittaava kysymys käsittää huomattavasti suuremman joukon ihmisiä. Sosiaalisen läheisyyden on havaittu lisäävän luottamusta, joten pelkkä tietoisuus vastapelaajan sosiaalisesta viiteryhmästä voi lisätä luottamusta, jos pelaaja tietää kaikkien pelaajien olevan esimerkiksi opiskelijoita omasta yliopistosta. (Etang 2012; Glaeser ym. 2000.)

Myös anonymiteetistä on tässä yhteydessä keskusteltu ja ajatukset sen osalta vaihtelevat. Jotta luottamuspelillä voitaisiin mitata yleistynyttä luottamusta, täytyy pelaajien olla anonyymeja (Holm & Danielson 2005). Kuitenkin luottamus ilmiönä perustuu aina jossain määrin tilanteessa saatavilla olevaan tietoon. Näin ollen luottamuspelissä, jossa vastapelaajasta ei kerrota mitään tietoja, on vastapelaajan luotettavuuden arviointi mahdotonta ja voidaan kyseenalaistaa, mitataanko testillä tällöin luottamusta. (Hardin 2005, 57.) Alkuperäisessä luottamuspelissä osoitettiin, että ihmiset luottivat vastapelaajaansa myös täysin anonyymissä kertaluontoisessa tilanteessa, jossa pelaajilla ei ollut velvoitteita toisiaan kohtaan tai vaaraa sanktioista ja jossa he tiesivät tilanteen olevan kertaluontoinen (Berg ym. 1995). Samoin luottamuksen suurempaa määrää pelissä näyttäisi riittävän ennustamaan se, että vastapelaajan uskotaan olevan todellinen henkilö, vaikka pelitilanne muutoin olisi hyvin minimaalinen, eikä mahdollistaisi vastapelaajan tuntemista (Dunning ym. 2011; Johnson & Mislin 2011).

Myöhemmin tutkimus on osoittanut, että luottamus vaihtelee sen mukaan, mihin sosiaaliseen ryhmään pelaajat kuuluvat. Sisäryhmän jäseniin luotetaan, vaikka heistä ei olisi saatavilla personoivaa tietoa, mutta täysin anonyymiin ulkoryhmän jäseneseen ei luoteta. Kuitenkin jopa minimaalisten vihjeiden, kuten etunimen tai kuvan näkeminen, lisää halukkuutta yhteistyössä toimimiseen tuntemattoman ulkoryhmään kuuluvan henkilön kanssa (Tanis & Postmes 2003). Koska toisen pelaajan näkemisen ja sosiaalisen viiteryhmän tuntemisen onkin katsottu vaikuttavan luottamuspäätöksiin (Glaeser ym. 2000; Holm & Danielson 2005; Etang ym. 2012), on luottamuspelejä erityisen sopiva väline ryhmien välisen luottamuksen tutkimiseen (Tanis & Postmes 2005).

5 Tutkimuksen tavoitteet

Tämän tutkimuksen tarkoitus on tutkia suomalaisten sisä- ja ulkoryhmäluottamusta luottamuspelin avulla ja tarkastella samalla, mitkä tekijät ennustavat suomalaisten luottamusta luottamuspelissä. Luottamus käsitetään tässä tutkimuksessa pääasiassa sosiaalisena ilmiönä, jos seurataan Delheyn ja Newtonin (2003) kategoriointia luottamustutkimuksesta. Sosiaalisena ilmiönä luottamus käsittää sekä sosiaalisten verkostojen merkityksen että yhteisö- ja yhteiskunnallisen tason tekijöiden tarkastelun. Lisäksi mukana on sosiodemografisia tekijöitä, sekä työttömyys ja koulutustaso, jotka liittyvät luontevammin yksilölähtöiseen ”Menestys ja hyvinvointi”-teoriaan (*Success and well-being theory*) (Delhey & Newton 2003). Kiinnostuksen kohteena ovat luottamusta ennustavat tekijät sisä- ja ulkoryhmän jäseniä kohtaan sosiaalisen identiteetin teorian ja ennakkoluuloisuuden näkökulmasta.

Tutkimuskysymykset ovat:

1. *Luottavatko suomalaiset enemmän vastapelaajaan, jos tällä on suomalainen nimi kuin, jos tällä on ulkomaalainen, islamiin viittaava nimi?*
2. *Luottavatko suomalaiset enemmän vastapelaajaan, jos tämä kannattaa samaa puoluetta, jonka vastaaja on ilmoittanut itselleen läheisimmäksi?*
3. *Onko vastapelaajan nimi tai puoluekanta selvästi voimakkaampi ennustaja luottamukselle luottamuspelissä?*
4. *Mitkä tekijät vaikuttavat rahan antamiseen luottamuspelissä, kun vastapelaajana on sisäryhmään kuuluva henkilö?*
5. *Mitkä tekijät vaikuttavat rahan antamiseen luottamuspelissä, kun vastapelaajana on ulkoryhmään kuuluva henkilö?*

Lisäksi tutkimuksessa kiinnostavaa on, ettei luottamuspeleä ole aiemmin käytetty luottamuksen tutkimiseen Suomessa ja usein sitä on käytetty laboratorio-olosuhteissa, joissa kansallisesti edustavien otosten käyttäminen ei ole ollut mahdollista. Tästä kertoo muun muassa se, että yli puolet luottamuspelitutkimuksesta on tehty opiskelijoilla (Johnson & Mislin 2011). Lisäksi pelissä on yleisesti käytetty huomattavan paljon pienempiä summia (em. 2011). Tutkimuksella onkin mahdollista saada myös viitteitä siitä, miten koeasetelma toimii nettikyselyssä suurella ja kansallisesti edustavalla aineistolla ja normaalia suuremmalla pelisummalla.

6 Aineisto ja tutkimusmenetelmät

6.1 Tutkimusaineisto

Tutkimuksen aineistona käytetään *Disruptive Events* -kyselyä, joka on kerätty Suomessa ja neljässä muussa maassa tammikuun 2017 aikana. Kysely on osa monikansallista *Disruption, Social Capital and Resilience: A longitudinal and comparative approach*-hanketta ja sen tavoitteena on mitata yleisiä asenteita ja reaktioita terrorismin uhkaan viidessä maassa. Hankkeen johtajana toimii Kari Steen-Johnsen ja Suomen maajohtajana Atte Oksanen. Suomessa kyselyn keräämisestä vastasi TNS KANTAR, joka ylläpitää kansallisesti edustavaa vastaajakantaa ja hallinnoi kyselyihin vastaamista kutsumalla kuhunkin kyselyyn edustavan joukon vastaajia (TNS Kantar 2018). Kysely on toteutettu verkkokyselynä, johon TNS on kutsunut edustavan otoksen vastaajakantansa vastaajia ($n=5165$). Lopullinen otos ($n=2024$, vastausprosentti 39,1) koostuu niistä vastaajista, jotka ovat kutsun saatuaan vastanneet kyselyyn sen auki olon aikana 10.–22.1.2017.

Tutkimuksessa päädyttiin pitämään kaikki aineiston vastaajat mukana. Olisi voinut olla perusteltua rajata ne, jotka itse tai joiden vanhemmista vähintään toinen on syntynyt ulkomailla, pois analyyseistä, mutta näin ei tehty, koska raja ei muuttanut tulosten tilastollista merkitsevyyttä. Suomen aineistossa muualla syntyneitä tai maahanmuuttajataustaisia henkilöitä myös oli melko vähän ($n<100$).

6.2 Muuttajat ja muuttujien muunnokset

Muuttujista keskeisin tälle tutkimukselle on luottamuspelejä, jonka *annettu rahamäärä* on riippuva muuttuja sekä keskiarvovertailuissa että logistisessa regressioanalyysissä. Riippumattomat muuttujat on teoriataustan perusteella valikoitu ja analyyseillä pyritään selvittämään, suosivatko suomalaiset sisäryhmää vastapelaajan nimen tai kannatetun puolueen perusteella ja sitä, mitkä tekijät vaikuttavat luottamuspeleissä rahan antamiseen. Kategorioiden välisissä keskiarvovertailuissa riippumattomina muuttujina käytetään luottamuspelejä vastapelaajakategorioita sekä niistä uudelleen koodattuja nimi- ja puolue -kategorioita.

Tässä tutkimuksessa luottamuspelejä on koeasetelma, jossa kyselyn vastaajalle (A) kerrotaan, että hän saa käyttöönsä 1000 euroa kuvitteellista rahaa, jonka hän voi pitää kokonaan itse tai josta hän voi antaa valitsemansa summan vastapelaajalleen B:lle. Vastaajalle kerrotaan, että antaessaan rahaa vastapelaaja B:lle, vastaajan valitsema summa kolminkertaistetaan ja tämän jälkeen vastapelaaja B

voi halutessaan palauttaa vastaajalle valitsemansa määrän rahaa. Vastapelaaja B ei ole todellinen, vaan tutkijoiden varioima henkilö, joka on arpoutunut kullekin vastaajalle 8 vaihtoehdosta. Tutkimuksen vaihtoehdoissa varioitiin henkilön nimeä (Matti ja Mohammed) sekä poliittista puoluetta (Suomen Sosiaalidemokraattinen Puolue, Kansallinen Kokoomus, Perussuomalaiset ja Vihreä Liitto). Henkilöiden iäksi ilmoitettiin kaikissa variaatioissa 35 vuotta ja vuosituloiksi 28000 euroa. Vastapelaaja B on kuvitteellinen, mutta tätä ei erikseen mainita vastaajalle.

Luottamuspelillä mitataan sitä, arvioiko vastaaja vastapelaajansa palauttavan hänelle rahaa, jolloin koko aineistolla on mahdollista tarkastella sitä, pidetäänkö tiettyjä ihmisryhmiä tässä suhteessa luotettavampina kuin toisia ja sitä, ketkä luottavat vastapelaajaan enemmän. Asetelmalla halutaankin tarkastella, ilmeneekö luottamuksessa eroja, joiden voi tulkita johtuvan vastapelaajan nimeen tai poliittiseen kantaan perustuvasta sisäryhmän suosimisesta. Lisäksi tutkitaan, ketkä ylipäänsä antavat rahaa ja onko rahan antamista ennustavissa tekijöissä eroa riippuen siitä, onko vastapelaajan nimeksi ilmoitettu Matti vai Mohammed. Tätä tarkastellaan teoriataustan esille nostamalla taustatekijöillä, joita ovat ikä, sukupuoli, koulutustaso, sosiaalinen aktiivisuus, vapaaehtoistoimintaan osallistuminen, työttömyys, asuinkunnan koko, evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen, luottavaisuus instituutioita kohtaan ja ennakkoluuloisuus.

Riippuva muuttuja

Kaikissa analyyseissä riippuva muuttuja on luottamuspelissä vastapelaajalle annettu rahamäärä, joka on alun perin jatkuva muuttuja ja voi saada arvoja väliltä 0–1000. Keskiarvovertailuissa muuttujalle ei tehty muutoksia, mutta logistisessa regressioanalyysissä rahamäärä on koodattu kaksiluokkaiseksi muuttujaksi, jossa 0 saa arvon 0 ja 1–1000 saavat arvon 1, eli 0=Vastaaja ei anna rahaa ja 1=Vastaaja antaa rahaa.

Keskiarvovertailut – riippumattomat muuttujat

Vastapelaaja on kategorinen muuttuja, jonka variaatioita voidaan pitää satunnaisina koeryhminä ja annettua rahamäärää luottamuksen mittarina. Vastapelaajavariaatiot ovat: Mohammed SDP (Suomen Sosiaalidemokraattinen Puolue), Mohammed Kok. (Kansallinen Kokoomus), Mohammed PS (Perussuomalaiset), Mohammed Vihr. (Vihreä Liitto), Matti SDP, Matti Kok., Matti PS ja Matti Vihr. Analyysijä varten on luotu tällä perusteella yksi uusi muuttuja: kaksiluokkainen *Nimi*-muuttuja, jossa luotiin Mohammed- ja Matti- kategoriat yhdistämällä kaikki Mohammed-vastapelaajavariaatiot sekä kaikki Matti-vastapelaajavariaatiot omiksi luokikseen.

Puolueen merkitystä tarkastelevia testejä varten luotiin kaksi muuttujaa: kaksiluokkainen ”poliittinen sisäryhmä” -muuttuja, sekä neljaluokkainen ”poliittinen ja uskonnollinen sisäryhmä”-muuttuja. *Poliittinen sisäryhmä* -muuttuja koodattiin ”lähin puolue” ja ”vastapelaaja” -muuttujista, koodaamalla vastaajat luokkaan 1=poliittinen sisäryhmä, jos nämä olivat ilmoittaneet läheisimmäksi puolueekseen saman puolueen, joka heidän vastapelaajallaan oli luottamuspelissä. Luokkaan 0=poliittinen ulkoryhmä koodattiin ne, joiden läheisin puolue oli jokin muu kuin vastapelaajan puolue. ”En halua vastata”- tai ”En osaa sanoa”-vaihtoehdon ”lähin puolue”-muuttujan kohdalla vastanneet koodattiin puuttuvaksi tiedoksi.

Lisäksi käyttäen lähin puolue -muuttujaa ja vastapelaaja -muuttujaa koodattiin *poliittinen ja uskonnollinen sisäryhmä* -muuttuja, joka erotteli sisäryhmän, sekä vastapelaajan nimen että puoluekannan mukaan. Näin ollen muuttujaan muodostui neljä luokkaa: Mohammed sisäryhmä, Matti sisäryhmä, Mohammed ulkoryhmä ja Matti ulkoryhmä. Tässäkin muuttujassa puuttuvaksi tiedoksi koodattiin kaikki ne vastaajat, jotka eivät olleet vastanneet tai tahtoneet kertoa läheisimmäksi kokemaansa puoluetta. Kyselylomakkeessa olisi ollut mahdollisuus käyttää myös kysymystä ”Mitä puoluetta äänestit viimeisimmissä eduskuntavaaleissa?”, mutta koska edellisistä eduskuntavaaleista oli kyselyn keräämishetkellä aikaa jo puolitoista vuotta, pidettiin kyselyn hetkellä koettua poliittista kantaa parempana kuvaajana.

Taulukossa 2 on nähtävillä keskiarvovertailuissa käytettävät muuttujat jakaumineen sekä vastapelaaja ja lähin puolue -jakaumat. Rahamäärä muuttujaa lukuun ottamatta muuttujat ovat kategorisia, minkä vuoksi vastaajien jakautuminen kategorioihin raportoidaan prosenttiosuuksina. Lisäksi on raportoitu kategorian jäsenten antaman rahamäärän keskiarvo, mediaani ja keskihajonta. Kuten nähdään vastapelaajien jakaumat ovat melko tasaisesti jakautuneet lukuun ottamatta poliittinen sisäryhmä ja poliittinen & uskonnollinen sisäryhmä -jakaumissa sisä- ja ulkoryhmien välillä ilmenevää eroa.

Annetun rahamäärän keskiarvo ja mediaani ovat verrattain matalat ajatellen koko jakaumaa. Keskiarvo on kaikissa luokissa korkeampi kuin mediaani, mikä viittaa muutamien suurien summien nostavan keskiarvoa. Eroa Mohammed ja Matti -nimisten vastapelaajien jakaumissa näyttää olevan, mutta tilastollista merkitsevyyttä ei voida vielä tästä arvioida. Eri puolueiden kannattajat myös näyttävät antavan hyvin vaihtelevia summia vastapelaajilleen. Poliittinen sisäryhmä -muuttujan kohdalla on myös selvä ero niillä, joiden vastapelaaja on kannattanut samaa puoluetta kuin vastaaja (sisäryhmä) ja niillä, joiden vastapelaaja on kannattanut jotain muuta puoluetta kuin vastaaja (ulkoryhmä). Eroja on nähtävissä myös poliittinen & uskonnollinen sisäryhmä -muuttujan rahamäärissä.

Taulukko 2: Kuvailevat luvut - Keskiarvovertailut (n=2024)

Muuttuja	Kategoriat	n	%	Ka. (rahamäärä)	Mediaani (rahamäärä)	s (rahamäärä)
Rahamäärä (koko aineisto)	0-1000			193,69	100	263,52
Vastapelaaja	Mohammed SDP	285	14,1	165,19	10	257,67
	Mohammed KOK	243	12	146,84	20	226,49
	Mohammed PS	265	13,1	165,85	15	258,15
	Mohammed Vihreät	230	11,4	183,97	50	256,66
	Matti SDP	271	13,4	250,63	150	286,97
	Matti KOK	263	13	204,43	100	261,01
	Matti PS	253	12,5	179,07	82,63	248,822
	Matti Vihreät	214	10,6	261,59	200	289,90
Vastapelaaja (nimi)	Mohammed	1023	50,5	165,22	20,00	250,46
	Matti	1001	49,5	222,78	100,00	273,31
Lähin puolue	SDP	268	13,3	182,64	100,00	256,79
	KOK	221	10,9	202,23	100,00	242,06
	PS	177	8,7	165,24	1,00	282,78
	Vihreät	199	9,8	239,04	200,00	269,52
	Muu puolue	1020	50,4	191,29	100,00	263,43
Poliittinen sisäryhmä	Ulkoryhmä	1662	82,1	183,10	50,00	255,83
	Sisäryhmä	223	11,0	274,77	200,00	299,48
Poliittinen ja uskonnollinen sisäryhmä	Mohammed sisäryhmä	112	12,9	215,58	100,00	280,76
	Matti sisäryhmä	111	12,9	334,12	250,00	307,07
	Mohammed ulkoryhmä	322	37,2	168,74	50,00	244,27
	Matti ulkoryhmä	320	37,0	171,42	62,15	241,90

Logistinen regressioanalyysi – riippumattomat muuttujat

Sosiodemografisista tekijöistä luottamuspelein tuloksiin on aiemmin havaittu vaikuttavan sukupuolen, iän ja asuinpaikan. *Sukupuoli*-muuttuja on aineistossa kaksiluokkainen (1=Nainen, 2=Mies) ja *ikä* (Minkä ikäinen olet?) jatkuva muuttuja, ja niitä molempia käytetään sellaisenaan.

Asuinpaikka on koodattu kolmiportaiseksi mittariksi asuinkuntien koon mukaan (Kuntaliitto 31.12.2017), niin, että luokat ovat suuri kunta (yli 100000 asukasta), keskikokoinen kunta (20000-100000 asukasta) ja pieni kunta (alle 20000 asukasta). Kuntien kokoluokkien koodaus on tehty

aineiston perusteella tavoitteena saada luokat edustavan kokoisiksi ja muodostaa selkeä ero luokkien 1 ja 3 välille.

Lisäksi tarkastellaan vastaajan *koulutustasoa* ja *työllisyystilannetta* vastaushetkellä. Myös vuosituloja voisi olla perusteltua tarkastella, mutta ne korreloivat tilastollisesti merkitsevästi ja suurissa määrin koulutusasteen kanssa, minkä vuoksi oli perusteltua valita vain toinen. Koulutusaste oli loogisemmin uudelleen koodattavissa, minkä vuoksi se päätettiin valita analyysiin. Korkein koulutus ("Mikä on korkein suorittamasi tutkinto?") on kategorisoitu kolmiluokkaiseksi muuttujaksi, jonka kategoriat ovat "Peruskoulu", "Toinen aste tai opistokoulutus" (lukio tai ammatillinen koulu) ja "Korkeakoulutus" (alempi tai ylempi korkeakoulututkinto sekä tohtorin tutkinto).

Työllisyystilanne -muuttujan kohdalla kiinnostavaa on erityisesti teoriataustan perusteella työttömyyden vaikutus luottamukseen. Tämän vuoksi logistiseen regressioanalyysiin on valittu kysymys "Olen työtön tai etsin työtä" (0=Ei, 1=Kyllä). Muut työllisyystilannetta määrittävät luokat jätetään pois tarkastelusta teoriataustan perusteella ja kyselylomaketeknisten seikkojen vuoksi.

Sosiaalista aktiivisuutta on kysytty kysymyksellä "Kuinka usein tapaat kasvotusten ystäviä, sukulaisia tai työkavereita muuten kuin työasioissa?" ja vastausvaihtoehtoja on puuttuvat pois lukien ollut 7. Kysymys on koodattu uudelleen 3-luokkaiseksi muuttujaksi, jossa vastausvaihtoehdot ovat "Harvemmin kuin kerran kuukaudessa", "Kerran kuukaudessa tai useita kertoja kuukaudessa" ja "Kerran viikossa, useita kertoja viikossa tai päivittäin".

Vapaaehtoistoiminnassa mukana oloa mitataan kysymyksellä "Oletko viimeisen vuoden aikana osallistunut vapaaehtoistyöhön joko yhden tai useamman vapaaehtoisjärjestön piirissä?" (1=Kyllä, 2=Ei, 3=En tiedä/En halua vastata) ja vastauksista muodostuu kaksiluokkainen muuttuja, kun vaihtoehto 3 koodataan puuttuvaksi tiedoksi.

Uskonnon on havaittu olevan yhteydessä ennakkoluuloisuuteen ja sen kautta luottamukseen, minkä vuoksi se otettiin mukaan malliin. Uskonnosta on kysytty muodossa: "Edustatko jotakin uskonnollista tai maailmankatsomuksellista yhteisöä? Jos, niin mitä?" Aineistossa vaihtoehtoja oli 12 mukaan lukien vaihtoehdot "jokin muu" ja "En kuulu mihinkään uskonnolliseen tai maailmankatsomukselliseen yhteisöön" ja niistä jokaista oli kysytty omana kohtanaan (0=eikä, 1=kyllä). Tämän vuoksi mukaan valittiin vain eniten "kyllä" vastauksia saanut kategoria "Suomen Evankelis-luterilainen kirkko", johon 1014 vastaajaa oli vastannut kuuluvansa. Seuraavaksi vastatuin kategoria oli "En kuulu mihinkään uskonnolliseen tai maailmankatsomukselliseen yhteisöön", johon oli vastannut 695 vastaajaa. Kuitenkin nimenomaan uskonnon ollessa kiinnostuksen kohteena, ei ollut perusteltua valita tätä ryhmää mukaan analyysiin.

Luottamus instituutioihin -muuttuja on luotu instituutioihin kohdistuvaa luottavaisuutta mittaavista kysymyksistä (Liite 1), joita on 10 ja joihin vastattiin 7-portaisella asteikolla (1=En luota lainkaan, 7=Luotan täysin). Puuttuvaksi tiedoksi koodattiin ”En tiedä/En halua vastata”-vaihtoehto. Reliabiliteettitestauksen mukaan kaikki kysymykset soveltuivat summamuuttujaan erittäin hyvin ($\alpha=0,908$, $n=2023$). Summamuuttujan arvojen kasvaessa luottavaisuuden määrä lisääntyy, jolloin pienet arvot merkitsevät vähäistä ja suuret arvot voimakasta luottavaisuutta instituutioita kohtaan.

Tutkimuskysymyksen kannalta oleellista on myös selvittää *ennakkoluulojen* vaikutusta rahan antamiseen. Tämän selvittämiseksi on muodostettu summamuuttuja ennakkoluuloisuutta mittaavista kysymyksistä (10 muuttujaa) (Liite 2). Muuttujaan valittiin samat kysymykset kuin aiemmassa samalla aineistolla tehdyssä tutkimuksessa, jossa tarkasteltiin, mitkä tekijät vaikuttavat suomalaisten ennakkoluuloisuuteen (Mäki 2018). Puuttuvaksi tiedoksi koodattiin ”En tiedä/en halua vastata”-vaihtoehdot. Muuttujille tehtiin ensin reliabiliteettitestit, joilla tarkasteltiin niiden soveltuvuutta summamuuttujaan. Koska muuttujien vastausasteikot vaihtelivat 4-portaisesta Likert-asteikosta 5-portaiseen, standardisoitiin muuttujat ennen lopullista Cronbachin alfan testaamista ja summamuuttujan muodostamista.

Standardisoinnilla tarkoitetaan, että alkuperäisen asteikon sijaan kullekin muuttujalle lasketaan havaintojen jakautumisen perusteella keskiarvo, joka saa arvon nolla ja vastaukset sijoittuvat tämän keskiarvon ympärille suhteellisesti yhtä kauas keskiarvosta kuin alkuperäisessä jakaumassa. Näin ollen keskiarvoa pienemmät havainnot saavat negatiivisia arvoja ja keskiarvoa suuremmat havainnot positiivisia arvoja. (Metsämuuronen 2009, 559.) Kymmenellä lopulta valitulla muuttujalla (Liite 2) oli hyvä reliabiliteetti ($\alpha=0,898$, $n=1430$, puuttuvat=594). Summamuuttujan arvojen kasvaessa, kasvaa ennakkoluuloisuuden määrä, jolloin pienemmät arvot tarkoittavat vähäisempää ennakkoluuloisuutta ja suuremmat suurempaa ennakkoluuloisuutta.

Taulukot 3 (Ryhmä 1: Matti) ja 4 (Ryhmä 2: Mohammed) esittelevät regressioanalyysissä käytettävien muuttujien jakaumat. Ryhmien koostumus näyttäisi muuttujien suhteen melko samankaltaiselta. Ainoan suuremman eron muodostaa rahan antaminen. Ryhmän 1 (Matti) kohdalla 67 % antaa rahaa. Vastaavasti ryhmän 2 (Mohammed) kohdalla vain hieman yli puolet, 56 % antaa rahaa.

Yleisesti naisia ja miehiä on molemmissa ryhmissä lähes saman verran ja ikä vaihtelee 16–79 ikävuoden välillä, mediaanin ja keskiarvon osuessa molemmissa ryhmissä lähelle toisiaan, mikä kertoo vastaajien iän jakautuvan melko tasaisesti keskiarvon molemmille puolille. Ryhmässä 1 on hieman enemmän naisia kuin ryhmässä 2, mutta molemmissa sukupuolijakauma on melko tasainen.

Isoissa kaupungeissa asuminen on yleisempää kuin pienissä. Koulutuksen kohdalla havaitaan, että peruskoulutustaistaisia on molemmissa ryhmissä noin 23 % vastaajista. Samoin korkeakoulutettuja on ryhmissä reilu neljännes vastaajista. Työttömiä on molemmissa ryhmissä melko vähän (11 % ja 9 %), mutta määrät ovat kuitenkin lähellä keräysajankohdan kokonaistyöttömyysastetta, joka oli 9,2 % (Tilastokeskus 2018).

Sosiaalisen aktiivisuuden jakauma on vino, sillä yli puolet vastaajista ilmoittaa tapaavansa ystäviä, sukulaisia tai työkavereita muissa kuin työasioissa vähintään kerran viikossa. Harvemmin kuin kerran kuussa heitä tapaa vain noin kymmenesosa vastaajista. Vapaaehtoistyötä on viimeisen vuoden aikana tehnyt neljännes kysymykseen vastanneista. Evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluu molemmissa ryhmissä noin puolet vastaajista. Instituutioita kohtaan koetun luottavaisuuden keskiarvo asettuu 4,3:een asteikolla 1-7 kertoen, että vastaajat luottavat instituutioihin hieman enemmän tai useammin kuin eivät luota. Ennakkoluuloisuus summamuuttujan keskiarvo ylittää myös hieman laskennallisen keskiarvon, ollen kuitenkin jonkin verran suurempi ryhmässä 2 (Mohammed).

Taulukko 3: Ryhmä 1 (Matti), kuvailevat luvut - Regressioanalyysi (n=1001)

Muuttuja	Ka.	s	Vaihteluväli	Havainnot	%
Rahan antaminen			0–1	1001	
0=Ei anna rahaa				328	32,8
1=Antaa rahaa				673	67,2
Ikä	45,94	17,03	16–79	1000	
Sukupuoli			1–2	1000	
1=Nainen				524	52,4
2=Mies				476	47,6
Asuinkunta			1–3	1000	
1=Suuri kunta				459	45,9
2=Keskisuuri kunta				330	33,0
3=Pieni kunta				210	21,0
Korkein koulutus			1–3	968	
1=Peruskoulu				223	23,0
2=Toinen aste tai opistokoulutus				492	50,8
3=Korkeakoulutus				253	26,1
Työttömyys			0–1	1000	
0=Ei				894	89,3
1=Kyllä				107	10,7
Sosiaalinen aktiivisuus			1–3	1000	
1=Harvemmin kuin kerran kuussa				97	9,7
2=Kerran tai useita kertoja kuussa				380	38,0
3=Vähintään kerran viikossa				524	52,3
Vapaaehtoistyö			1–2	968	
0=Kyllä				237	24,5
1=Ei				731	75,5
Evangelisluterilainen			0–1	1000	
0=Ei				523	52,3
1=Kyllä				477	47,7
Luottamus instituutioihin	4,21	1,12	1–7	869	
Ennakkoluuloisuus	0,004	0,76	-2,00 – +2,00	707	

Ka.=keskiarvo; s=keskihajonta

Taulukko 4: Ryhmä 2 (Mohammed), kuvailevat luvut - Regressioanalyysi (n=1023)

Muuttuja	Ka.	s	Vaihteluväli	Havainnot	%
Rahan antaminen			0–1	1023	
0=Ei anna rahaa				455	44,5
1=Antaa rahaa				568	55,5
Ikä	47,40	17,06	16–79	1023	
Sukupuoli			1–2	1023	
1=Nainen				484	47,3
2=Mies				539	52,7
Asuinkunta			1–3	1023	
1=Suuri kunta				447	43,6
2=Keskisuuri kunta				325	31,8
3=Pieni kunta				251	24,6
Korkein koulutus			1–3	995	
1=Peruskoulu				232	23,3
2=Toinen aste tai opistokoulutus				480	48,3
3=Korkeakoulutus				283	28,4
Työttömyys			0–1	1023	
0=Ei				928	90,7
1=Kyllä				95	9,3
Sosiaalinen aktiivisuus			1–3	1023	
1=Harvemmin kuin kerran kuussa				122	11,9
2=Kerran tai useita kertoja kuussa				366	35,8
3=Vähintään kerran viikossa				535	52,3
Vapaaehtoistyö			1–2	979	
0=Kyllä				257	26,2
1=Ei				722	73,8
Evangelisluterilainen			0–1	1023	
0=Ei				487	47,6
1=Kyllä				536	52,4
Luottamus instituutioon	4,33	1,15	1–7	908	
Ennakkoluuloisuus	0,08	0,74	-2,00 – +2,00	723	

Ka.=keskiarvo; s=keskihajonta

6.3 Menetelmät

Analyysit suoritetaan SPSS-ohjelmalla ja analyysimenetelminä käytetään epäparametrisia keskiarvovertailuja (Mann-Whitneyn U-testi) sekä binääristä logistista regressioanalyysia.

Keskiarvovertailut

Mann-Whitneyn U-testi ja Kruskal-Wallis testit ovat epäparametrisia testejä, joita käytetään ryhmienvälisten keskiarvojen vertailuun silloin, kun niiden parametristen vastineiden, t-testin ja yksisuuntaisen varianssianalyysin, käyttäminen ei ole mahdollista vinon jakauman vuoksi. Parametristen testien perustuessa keskiarvojen vertaamiseen, perustuvat U-testi ja Kruskal-Wallis testi mediaanien vertaamiseen. Havaintoarvot järjestetään pienimmästä suurimpaan ja tämän jälkeen jokaiselle havaintoarvolle annetaan kasvava järjestysluku alkaen luvusta 1 ja päättyen n :ään, joka on havaintojen määrä aineistossa. Samansuuruisten havaintoarvojen kohdalla kaikki kyseiset arvot saavat saman vertailuluvun, joka on kyseisten samankokoisten havaintojen järjestyslukujen keskiarvo. (Esimerkiksi jos havainnot nro. 8–11 ovat kaikki samankokoisia, saivat niistä kaikki arvon 9,5.) Näin ollen on mahdollista tehdä ryhmien välisiä vertailuja, kun tarkastellaan ryhmän havaintojen saamien järjestyslukujen yhteenlaskettuja summia ja mediaaneja. (Nummenmaa 2009, 261–263; 266–269.)

Testien käyttö aineistossa on perusteltua, koska t-testin ja varianssianalyysin käyttäminen on annetun rahamäärän jakauman vinouden (1,594) ja huipukkuuden (1,986) vuoksi mahdotonta. Lisäksi aineisto täyttää muut testin vaatimat ehdot, jotka ovat riippuvan muuttujan mitta-asteikko (jatkuva tai järjestysasteikko) sekä vähintään kaksi aineiston jakavaa kategoriaa, joissa ei ole päällekkäisyyksiä, ja jotka ovat jakaumiltaan riittävän saman muotoiset (Laerd statistics 2015).

Mann-Whitneyn U-testillä tarkastellaan, eroavatko Matti- ja Mohammed-nimisille vastapelaajille sekä samaa puoluetta vastaajan kanssa kannattaville vastapelaajille annetut rahamäärät tilastollisesti toisistaan ja saako teoriataustasta nouseva oletus sisäryhmän suosimisesta vahvistusta. Mann-Whitneyn testi soveltuu aineistolleni täyttäen menetelmän käyttämisen ehdot. Aineiston riippuva muuttuja on ehtojen mukainen jatkuva muuttuja, joka voi saada arvoja väliltä 0–1000. Käytettävien kategorioiden jakaumien tulee myös olla molemmissa muuttujissa riittävän samankaltaiset. Oleellista on, että jakaumat ovat samaan suuntaan vinoja ja silmämääräisesti jakaumia arvioiden samanmuotoiset (Laerd statistics 2015). Keskiarvovertailuissa nollahypoteesi on aina, ettei ryhmien välillä ole tilastollisesti merkitsevää eroa, jolloin tilastollinen merkitsevyys ($p < 0.05$) tarkoittaa, että

nollahypoteesi hylätään ja ryhmien välillä on tilastollisesti merkitsevä ero. U-testistä raportoidaan U-arvo sekä p-arvo (Nummenmaa 2009, 263.)

Kruskal-Wallis testin testin on yksisuuntaisen varianssianalyysin vastine ja sillä tarkastellaan tässä eroja puoluekannan mukaan jaettujen ryhmien saamissa rahamäärissä. Tarkastelulla on mahdollista arvioida karkeasti, ovatko vastapelaajan puoluekanta ja nimi yhtä merkittäviä tekijöitä, kun vastaaja arvioi luottaako hän vastapelaajaansa. Tarkkaa analyysia tästä on mahdoton tehdä, koska aineiston vinous estää varianssianalyysin luotettavan käyttämisen. Kruskal-Wallis testin perusoletukset aineistolle ovat samat kuin Mann-Whitneyn U-testissä (Nummenmaa 2009, 266) ja ne täyttyvät myös tässä tapauksessa. Kruskal-Wallis testistä raportoidaan X^2 -arvo ja p-arvo (Nummenmaa 2009, 269) sekä SPSS:n automaattisesti suorittamien Dunnin parivertailuiden tuloksista p-arvot (Laerd Statistics 2015).

Binäärinen logistinen regressioanalyysi

Binäärinen logistinen regressioanalyysi on epäparametrinen monimuuttujamenetelmä, jolla pyritään ennustamaan tulosten jakautumista kahteen riippuvan muuttujan luokkaan. Menetelmästä tekee joustavan mahdollisuus tarkastella mallin yleistä sopivuutta ilmiön ennustamiseen, mallien välistä sopivuutta tai riippumattomien muuttujien merkityksellisyyttä tietyn ilmiön ennustamisessa. (Tabachnick & Fidell 2013, 441.) Se soveltuukin sekä oleellisten tekijöiden kartoittamiseen että tekijöiden merkitsevyyden vertailuun (Metsämuuronen 2009, 743-744). Myös aineiston osalta menetelmä on joustava. Logistinen regressioanalyysi ei oletta muuttujien välisiä yhteyksiä lineaarisiksi, vaan yhteys voi olla myös eksponentiaalinen tai logistinen. Tämän vuoksi menetelmä ei myöskään aseta vaatimuksia jakauman muodolle, mikä mahdollistaa sen käyttämisen myös muille kuin normaalisti jakautuneille aineistoille ja kaksiluokkaisen kategorisen muuttujan käyttämisen riippuvana muuttujana. Myös riippumattomien muuttujien suhteen logistinen regressioanalyysi on joustava menetelmä, sillä riippumattomat muuttujat voivat olla dikotomisissa, kategorisia tai jatkuvia. (Tabachnick & Fidell 2013, 439.)

Logistinen regressioanalyysi perustuu vetosuhteiden (odds ratio) laskemiseen. Vedot (odds) lasketaan jakamalla ennustettavaan kategoriaan kuulumisen todennäköisyys todennäköisyydellä olla kuulumatta ennustettavaan kategoriaan jonkin muuttujan vastanneiden osalta. (Tabachnick & Fidell 2013, 440; Osborne 2015, 27.) Tässä tutkimuksessa kaava olisi siis *veto=todennäköisyys antaa rahaa/todennäköisyys olla antamatta rahaa*, ja tarkasteltavana muuttujana voi olla vaikkapa sukupuoli, jolloin saamme erikseen vedon muuttujan kaikille kategorioille (1=nainen, 2= mies).

Vetosuhde puolestaan on suhdeluku, joka kertoo, kuinka paljon veto muuttuu, kun kiinnostuksen kohteena olevan muuttujan arvo kasvaa yhdellä. Dummy-muuttujissa vetosuhde on vertailu muuttujan kategorioiden (X_1/X_2) vetojen välillä ja moniluokkaisissa kategorisissa muuttujissa yksi luokista asetetaan vertailuluokaksi, jolloin tarkastellaan muuttujan muiden luokkien vetojen suhdetta tähän vertailuluokkaan. (Osborne 2015, 27.) Käytännössä tarkastellaan siis todennäköisyyttä sille, että tietty havainto saa arvon 1, jota kutsutaan ennustetuksi kategoriaksi, verrattuna siihen, että kyseinen havainto saisi arvon 0. Riippuvaa muuttujaa koodatessa onkin järkevää pohtia, kumpaa tapahtumaa haluaa ennustaa (arvo 1) ja kumpi kategoria toimii referenssimuuttujana (arvo 0). (Nummenmaa 2009, 337.)

Tässä tutkimuksessa riippuvana muuttujana käytetään kaksiluokkaiseksi koodattua *annettu rahamäärä* -muuttujaa, jolloin muuttujan saamat arvot ovat ”0=ei anna rahaa” ja ”1=antaa rahaa”. Pyrkimyksenä on selvittää, kuinka suurella todennäköisyydellä tietynlaisen vastauksen riippumattomaan muuttujaan antaneet vastaajat, ovat myös antaneet rahaa tai kieltäytyneet antamasta rahaa luottamuspelissä. Riippumattomia muuttujia tutkimuksessa on useita, jolloin tutkimuksella on mahdollista saada tietoa siitä, mitkä tekijät ennustavat rahan antamista ylipäänsä ja mitkä näistä tekijöistä ennustavat sitä parhaiten (Osborne 2015, 3).

Aineistolle menetelmä asettaa ehdoksi koon (mieluiten $n > 100$) ja riippumattomien muuttujien valinnassa tulee välttää muuttujien voimakasta keskinäistä korrelaatiota. (Nummenmaa 2009, 330–332.) Aineistoa logistiseen regressioanalyysiin valmistellessa tuleekin tarkistaa, ettei liiallista multikollineaarisuutta riippumattomien muuttujien välillä esiinny. Tähän käytetään Spearmanin korrelaatiokerrointa, koska toisin kuin Pearsonin korrelaatiokerroin, se ei oleta muuttujien jakaumia lineaarisiksi ja soveltuu epäparametrisena testinä myös järjestysasteikollisten muuttujien korrelaatioiden tarkasteluun. Spearmanin korrelaatiokerroin olettaa muuttujien välisen jakauman olevan monotoninen (*monotonic*). Jakauma on monotoninen, jos muuttujan x arvojen kasvaessa myös muuttujan y arvot kasvavat tai pienenevät, mutta jakauman muodon ei tarvitse olla lineaarinen, vaan kasvu voi olla esimerkiksi logistista tai eksponentiaalista (Nummenmaa 2009, 283-284.) Kaksiluokkaisille muuttujille voisi olla perusteltua käyttää myös Pearsonin korrelaatiokerroimen alakategoriaan kuuluvaa Point-Biserial -korrelaatiota, mutta tämä olisi vaatinut useampikategoristen muuttujien ja kaksiluokkaisten muuttujien analysoimista erikseen.

Binäärisen logistisen regressioanalyysin muut edellytykset täyttyvät, jos riippuva muuttuja on kaksiluokkainen, eivätkä riippuvan tai riippumattomien muuttujien luokat sisällä päällekkäisyyksiä. Lisäksi logistinen regressioanalyysi olettaa, että riippuvan ja riippumattomien muuttujien välillä on yhteys, eikä muuttujien multikollineaarisuutta esiinny, kuten ei myöskään poikkeavia havaintoja.

(Osborne 2015, 86.) Riippumattomien muuttujien kaikissa luokissa suositellaan myös olevan vähintään 15 havaintoyksikköä, mieluiten yli 50 (Laerd Statistics 2015).

Logistisessa regressiossa riippumattomat muuttujat voivat olla jatkuvia tai kategorisia. Jatkuvien riippumattomien muuttujien kohdalla menetelmä olettaa lineaarisen yhteyden riippumattoman ja riippuvan muuttujan logit-käyrän välille, vaikka lineaarista yhteyttä ei muutoin oleteta (Tabachnick & Fidell 2013, 445). Käytettäessä riippumattomina muuttujina kategorisia muuttujia, tulee muuttujat koodata luokittain joko dummy-muuttujiksi (kaksiluokkaiset muuttujat) tai niin, että yksi muuttujan luokista on vertailuluokka, johon muita luokkia verrataan. (Hosmer, Lemeshow and Sturdivant 2013, 36). Tällöin regressioanalyysin tulokset kyseisen muuttujan kohdalla kertovat, kuinka todennäköisyys kuulua ennustettavaan luokkaan muuttuu suhteessa vertailuluokkana toimivaan muuttujan luokkaan (Osborne 2015, 27).

SPSS tarjoaa erilaisia tapoja suorittaa logistinen regressioanalyysi ja tässä tutkimuksessa käytetään metodologia, jossa mallia täydennetään uusilla muuttujilla ja tarkastellaan, kuinka tämä vaikuttaa malliin. Menetelmällä on mahdollista tarkastella mallin sopivuuden muutosta ja yksittäisten muuttujien tai muuttujaryhmien vaikutusta jokaisen muuttujaryhmän lisäämisen jälkeen, mikä on hyödyllistä erityisesti, jos malliin on tarve ottaa mukaan kovariaatteina toimivia muuttujia (ikä, sukupuoli, asuinkunta, koulutusaste), joiden vaikutus ei ole pääasiallisena mielenkiinnon kohteena. (Osborne 2015, 21.) Mallien keskinäisessä vertailussa käytetään *goodness-of-fit* -testejä (X^2), jotka kertovat kuinka hyvin malli selittää ilmiötä ja kuinka paljon selitysaste muuttuu, kun malliin lisätään tai siitä poistetaan riippumattomia muuttujia (Tabachnick & Fidell 2013, 450).

Muuttujista yksinkertaisimmat kannattaa lisätä ensimmäisenä ja esimerkiksi interaktiovaikutuksia mittaavat muuttujat viimeisinä. (Osborne 2015, 21.) Interaktiovaikutuksilla tarkoitetaan tilannetta, jossa jotkin riippumattomat muuttujat yhdessä selittävät riippuvan muuttujan vaihtelua, mutta eivät tee sitä yksittäisinä muuttujina tai yksittäinen vaikutus ei ole yhtä merkittävä kuin kahden tai useamman muuttujan yhteisvaikutus (Osborne 2015, 10). Tässä tutkimuksessa ei kuitenkaan tarkastella muuttujien interaktiovaikutuksia, vaan muuttujat lisätään yksittäisinä muuttujina. Yleisesti suositellaan, että hypoteesien perusteella vahvimmat ennustavat tekijät lisättäisiin malliin ensimmäisenä, jonka jälkeen tarkasteltaisiin, muuttaako muiden muuttujien lisääminen mallin soveltuvuutta tilastollisesti merkitsevästi paremmaksi (Tabachnick & Fidell 2013, 456). Koska ensisijaisena mielenkiinnon kohteena tässä tutkimuksessa on kuitenkin tarkastella, mitkä tekijät mahdollisesti ennustavat rahan antamista vastapelaajalle, aloitetaan mallin rakentaminen sosiodemografisista tekijöistä ja edetään niistä muihin teoriataustan perusteella valikoituihin ja aineiston mahdollistamiin tekijöihin. Tuloksissa tunnuslukuista raportoidaan regressiokerroin (B) ja

sen keskivirhe, tilastollinen merkitsevyys ja vetosuhde (OR). Lisäksi raportoidaan Nagelkerken pseudo R^2 , eli mallin kokonaisselityssastetta kuvaava luku.

Varsinainen logistinen regressioanalyysi toteutetaan jakamalla aineisto kahtia vastaajalle arpoutuneen luottamuspelein vastapelaajan osalta (Ryhmä 1: Matti, $N=613$, puuttuvia=390; Ryhmä 2: Mohammed, $N=631$, puuttuvia=390). Näin päädyttiin tekemään, koska aiemmissa tutkimuksissa on havaittu, että luottamusta ilmaistaan käytöksellä eri perustein sisä- ja ulkoryhmän jäseniä kohtaan (Tanis & Postmes 2003; Glaeser ym. 2000; Holm & Danielson 2005). Tutkimuksessa halutaankin tarkastella, mitkä tekijät luottamuspeleissä ennustavat luottamusta ja ennustavatko luottamusta samat taustatekijät riippuen vastapelaajan ryhmäjäsenyydestä. Molempien ryhmien analyysija on kuitenkin käsiteltävä ikään kuin itsenäisinä otoksina, eikä suoria tilastollisia vertailuja niiden tunnuslukujen välillä voida tehdä, koska yhteneväsyyttä ryhmien välillä ei voida olettaa pelkästään tarkasteltavana olevien muuttujien samankaltaisuuden perusteella (Mood 2010).

Logistinen regressioanalyysi suoritettiin molemmille ryhmille erikseen lisäämällä malliin muuttujia vaiheittain. Malleista raportoidaan kuitenkin vain viimeinen malli (Malli 4), jossa ovat mukana kaikki ennustavat tekijät. Näin tehdään, koska logistisessa regressiossa uusien muuttujien lisääminen voi vaikuttaa aiempien muuttujien vetosuhteisiin, jos uudet selittäjät selittävät paremmin osan siitä vaihtelusta, minkä aiemmin lisätty muuttuja on aiemmin selittänyt (Mood 2010). Tutkimuksessa ei kuitenkaan olla kiinnostuneita muuttujien keskinäisistä vaikutuksen muutoksista vaan yleisesti ilmiötä selittävistä tekijöistä kaikilla valikoiduilla tekijöillä, minkä vuoksi kaikkien vaiheiden raportointi ei ole tarkoituksenmukaista. Analyysi kuitenkin suoritettiin vaiheittain, jotta mallin kokonaisselityssasteen muutoksista saatiin suuntaa-antavaa tietoa.

7 Tulokset

7.1 Keskiarvovertailut

Seuraavaksi esitellään Mann-Whitneyn U-testin tuottamat tulokset. Testeillä pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksiin 1 ja 2, eli selvittämään luottavatko suomalaiset enemmän sisäryhmän jäseniin. Ensisijaisena kiinnostuksen kohteena on vastapelaajan nimen vaikutus, mutta testeillä tarkastellaan myös vastapelaajan puolueen vaikutusta sisä- ja ulkoryhmän näkökulmasta.

Mann-Whitneyn U-testillä tarkasteltiin, eroavatko luottamuspelissä vastapelaajalle annetut rahamäärät tilastollisesti merkitsevästi riippuen vastapelaajan nimestä (Matti=1, Mohammed=0). Nollahypoteesi oli, etteivät rahamäärät eroa tilastollisesti merkitsevästi. Ensin tarkistettiin, että jakaumien samanmuotoisuusoletus toteutuu, kun piirretään jakaumien muotoa vertaava histogrammi (Liite 3). Jakaumat ovat muodoltaan samanlaiset, joten testituloksia voidaan tulkita.

Testin tulos on tilastollisesti merkitsevä ($p=0,000$; $U=511908,00$), joten nollahypoteesi voidaan hylätä ja todeta, että vastaajien antamissa rahamäärissä on tilastollisesti merkitsevä ero kategorioiden välillä.

Taulukko 5: Mann-Whitneyn U-testi: Mediaanit, nimimuuttuja

Kategoria	Rahamäärä	n
0=Mohammed	20,00	1023
1=Matti	100,00	1001
Yhteensä	100,00	2024

Mediaaneja kuvaavasta taulukosta näemme, että Mohammed-nimiselle vastapelaajalle annettu rahamäärä, 20€, on huomattavasti matalampi kuin Matti-nimiselle vastapelaajalle keskimäärin annettu rahamäärä, 100€. Jakaumien yhteinen mediaani asettuu myös 100€:n kohdalle, mikä kertoo, että tämän summan ollessa keskimäinen koko aineiston havaintoarvoista, ovat annetut summat pääasiassa melko matalia olipa vastapelaajana kuka tahansa. Joskin liitteestä 3 on havaittavissa, että myös korkeimpia summia annettiin molemmille vastapelaajille, kuitenkin enemmän Matti- kuin Mohammed-nimiselle vastapelaajalle.

Toinen Mann-Whitneyn U-testi tarkasteli, eroaako annettu rahamäärä poliittisen sisäryhmän ja poliittisen ulkoryhmän välillä. Myös Poliittinen sisäryhmä-muuttujan sisäryhmä ja ulkoryhmä - jakaumat ovat muodoltaan samanlaiset, vaikka ulkoryhmä-jakaumassa onkin huomattavasti enemmän havaintoja (Liite 4). Nollahypoteesi hylättiin myös tässä analyysissä ($U=271875,50$;

$p<0,001$). Poliittiseen sisäryhmään kuuluvalle vastapelaajalle annetun rahamäärän mediaani on 200€ ja poliittisen ulkoryhmän jäsenelle annetun 50€.

Taulukko 6: Mann-Whitney U-testi: Mediaanit, poliittinen puolue

Kategoria	€	n
0=Poliittinen ulkoryhmä	50,00	1662
1=Poliittinen sisäryhmä	200,00	223
Yhteensä	100,00	1885

Kruskal-Wallis testillä tarkasteltiin, onko etninen vai poliittinen ryhmäjäsensyys voimakkaampi ennustaja rahan antamiselle luottamuspeleissä. Tämä tehtiin poliittinen ja uskonnollinen sisäryhmä - muuttujalla vertaamalla poliittiseen sisäryhmään kuuluvien Matin ja Mohammedin saamia rahamääriä poliittiseen ulkoryhmään kuuluvien Matin ja Mohammedin saamiin rahamääriin. Liite 5 näyttää, että muuttujan luokkien jakaumat ovat silmämääräisesti arvioituna melko samankaltaiset. Testin tulos oli tilastollisesti merkitsevä ($p<0,001$; $X^2(3)=48,286$), joten hypoteesi, ettei ryhmien välillä ole tilastollisesti merkitsevää eroa, hylätään. Taulukossa 7 on esitetty ryhmien saamien rahamäärien mediaanit.

Taulukko 7: Kruskal-Wallis: Mediaanit, poliittinen ja etninen sisäryhmä

		€	n
Poliittinen sisäryhmä	1=Mohammed	100,00	112
	2=Matti	250,00	111
Poliittinen ulkoryhmä	3=Mohammed	50,00	322
	4=Matti	62,15	320
Yhteensä		100,00	865

Dunn:n parivertailuissa tilastollisesti merkitseviä ovat luokkien Mohammed sisäryhmä ja Matti sisäryhmä ($p=0,001$), Matti sisäryhmä ja Matti ulkoryhmä ($p<0,001$), sekä Matti sisäryhmä ja Mohammed ulkoryhmä ($p<0,001$) väliset erot. Muut parivertailuiden erot eivät olleet merkitseviä, joten ainoastaan poliittiseen sisäryhmään kuuluva Matti eroaa tilastollisesti merkitsevästi muista kategorioista mediaanin ollessa 250 euroa. Sisäryhmään kuuluvan Mohammedin saaman rahan mediaani on vain 100 euroa ja ulkoryhmään kuuluvien Matin ja Mohammedin rahamäärän mediaanit 62,15 euroa ja 50 euroa. Sekä poliittisessä sisä- että ulkoryhmässä vastaajat ovat jakautuneet tasaisesti nimi -luokkiin.

7.2 Logistinen regressioanalyysi

Logistisella regressioanalyysillä pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksiin 4 ja 5, eli selvittämään, mitkä tekijät ovat yhteydessä rahan antamiseen luottamuspelissä. Aluksi tarkastellaan muuttujien välisiä korrelaatioita ja samalla osoitetaan, ettei haitallista multikollineaarisuutta riippumattomien muuttujien välillä ilmene. Tämän jälkeen esitellään logistisen regressioanalyysin tulokset erikseen ryhmien 1 (Matti) ja 2 (Mohammed) osalta ja vastataan tutkimuskysymyksiin.

Taulukoissa 8 (ryhmä 1, Matti) ja 9 (ryhmä 2, Mohammed) esitetään molempien regressioanalyysillä käsiteltävien ryhmien muuttujien väliset korrelaatiot. Ryhmän 1 (Matti) kohdalla rahan antamisen kanssa tilastollisesti merkitsevästi korreloivat koulutustaso ($p=0,022$), kuuluminen evankelisluterilaiseen kirkkoon ($p<0,001$), luottamus instituutioihin ($p=0,003$) ja ennakkoluuloisuus ($p=0,034$). Näistä kaikki muut paitsi ennakkoluuloisuus ovat positiivisia korrelaatioita ja niistä vahvin on evankelisluterilaiseen kirkkoon kuulumisen ja rahan antamisen välinen korrelaatio (0,115), joka sekin on varsin matala. Korrelaatioista on tulkittavissa, että korkeampi koulutus, Evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen ja korkea luottavaisuus instituutioihin ovat yhteydessä rahan antamiseen luottamuspelissä. Sen sijaan voimakas ennakkoluuloisuus on yhteydessä rahan pitämiseen itse.

Riippumattomien muuttujien väliset korrelaatiot ovat kaikki niin ikään suosituksen mukaisesti matalia. Voimakkaimmin korreloivat ikä ja koulutustaso (-0,353) sekä luottamus instituutioihin ja ennakkoluuloisuus (-0,368). Nuorempi ikä on yhteydessä korkeampaan koulutukseen ja suuri luottamus instituutioihin vähempään ennakkoluuloisuuteen. Sekä ennakkoluuloisuus että ikä korreloivat tilastollisesti merkitsevästi lähes kaikkien muiden muuttujien kanssa. Ennakkoluuloisuus on yhteydessä mies-sukupuoleen, matalampaan ikään, pienempään asuinkuntaan, matalampaan koulutustasoon, työttömyyteen ja siihen, että vastaaja ei toimi vapaaehtoistehtävissä. Korkeampi ikä puolestaan on yhteydessä pienempään asuinkuntaan, vapaaehtoistyön tekemiseen, kirkkoon kuulumiseen ja suurempaan luottamukseen instituutioita kohtaan. Työttömyyden kohdalla korrelaatio on negatiivinen, mikä tarkoittaa, että työttömyys on yleisempää nuorempien keskuudessa.

Muita kiinnostavia korrelaatioita ($p<0,001$) ovat instituutioihin luottamisen korrelaatio vapaaehtoistyön tekemiseen (-0,188), kirkkoon kuulumiseen (0,122) ja käänteisesti työttömyyteen (-0,120), mikä tarkoittaa, että työttömyydellä ja heikolla luottavaisuudella instituutioihin on yhteys. Lisäksi kirkkoon kuuluminen on yhteydessä pienissä kaupungeissa asumiseen, vapaaehtoisena toimiminen on yhteydessä muutenkin aktiivisempaan sosiaaliseen elämään ja työtön on tässä aineistossa useammin nainen kuin mies.

Taulukko 8: Ryhmä 1 (Matti). Logistisen regressioanalyysin muuttujien väliset korrelaatiot (n=1001)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Rahan antaminen	1,000									
2 Sukupuoli	-0,004	1,000								
3 Ikä	-0,053	0,047	1,000							
4 Asuinkunta	-0,002	-0,031	0,152**	1,000						
5 Koulutustaso	0,071*	-0,032	-0,353**	-0,154**	1,000					
6 Työtön	-0,039	-0,085**	-0,098**	0,034	-0,065*	1,000				
7 Sosiaalinen aktiivisuus	0,001	0,003	-0,048	-0,049	0,035	-0,044	1,000			
8 Vapaaehtoisuus	-0,026	-0,003	-0,137**	-0,039	-0,006	0,107	-0,106**	1,000		
9 Evankelis-luterilainen	0,115**	-0,060*	0,138**	0,098**	-0,060	-0,037	0,004	-0,031	1,000	
10 Luottamus instituutioihin	0,097**	0,004	0,170**	0,069*	-0,036	-0,120**	0,037	-0,118**	0,122**	1,000
11 Ennakkoluuloisuus	-0,077*	0,133**	-0,135**	0,075*	-0,106**	0,108**	-0,011	0,098*	-0,004	-0,368**

Rahan antaminen: 0=Ei anna rahaa, 1=Antaa rahaa

Sukupuoli: 1=Nainen, 2=Mies

Asuinkunta: 1=Enemmän kuin 100000 asukasta, 2=20000-100000 asukasta, 3=Alle 20000asukasta

Koulutustaso: 1=Perusaste, 2=Toinen aste tai opistokoulutus, 3=Korkeakoulutus

Työtön: 0=Työssä, 1=Työtön

Sosiaalinen aktiivisuus: 1=Harvemmin kuin kerran kuussa, 2=Kerran kuussa tai useita kertoja kuussa, 3=Vähintään kerran viikossa

Vapaaehtoisuus: 0=Kyllä, 1=Ei

Evankelis-luterilainen: 0=Ei, 1=Kyllä

Luottamus instituutioihin: 1-7 (1=erittäin heikko luottavaisuus, 7=erittäin vahva luottavaisuus)

Ennakkoluuloisuus: -2,00 – 2,00 (-2,00=ei ennakkoluuloinen, +2,00=vahvasti ennakkoluuloinen)

**p<.01, *p<.05

Taulukko 9: Ryhmä 2 (Mohammed). Logistisen regressioanalyysin muuttujien väliset korrelaatiot (n=1023)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Rahan antaminen	1,000									
2 Sukupuoli	-0,019	1,000								
3 Ikä	-0,069*	0,080**	1,000							
4 Asuinkunta	-0,067*	-0,006	0,167**	1,000						
5 Koulutustaso	0,124**	-0,026	-0,334**	-0,214**	1,000					
6 Työtön	-0,086**	-0,020	-0,118**	-0,004	-0,066*	1,000				
7 Sosiaalinen aktiivisuus	0,033	-0,037	-0,087**	0,058	-0,010	-0,046	1,000			
8 Vapaaehtoisuus	-0,064*	0,011	-0,166**	-0,131**	-0,073*	0,011	-0,050	1,000		
9 Evankelis-luterilainen	0,119**	-0,052	0,150**	0,062*	-0,042	-0,046	0,041	-0,114*	1,000	
10 Luottamus instituutioihin	0,193**	0,010	0,131**	-0,022	-0,018	-0,150**	-0,013	-0,076*	0,196**	1,000
11 Ennakkoluuloisuus	-0,329**	0,106**	-0,068*	0,073*	-0,121**	0,097**	-0,033	0,108**	-0,073*	-0,352**

Rahan antaminen: 0=Ei anna rahaa, 1=Antaa rahaa

Sukupuoli: 1=Nainen, 2=Mies

Asuinkunta: 1=Enemmän kuin 100000 asukasta, 2=20000-100000 asukasta, 3=Alle 20000asukasta

Koulutustaso: 1=Perusaste, 2=Toinen aste tai opistokoulutus, 3=Korkeakoulutus

Työtön: 0=Työssä, 1=Työtön

Sosiaalinen aktiivisuus: 1=Harvemmin kuin kerran kuussa, 2=Kerran kuussa tai useita kertoja kuussa, 3=Vähintään kerran viikossa

Vapaaehtoisuus: 0=Kyllä, 1=Ei

Evankelis-luterilainen: 0=Ei, 1=Kyllä

Luottamus instituutioihin: 1-7 (1=erittäin heikko luottavaisuus, 7=erittäin vahva luottavaisuus)

Ennakkoluuloisuus: -2,00 – 2,00 (-2,00=ei ennakkoluuloisuus, +2,00=vahvasti ennakkoluuloisuus)

**p<.01, *p<.05

Ryhmä 2:n (Taulukko 9) kohdalla kaikki muut muuttujat korreloivat tilastollisesti merkitsevästi rahan antamisen kanssa paitsi sukupuoli ja sosiaalinen aktiivisuus. Erittäin merkitseviä korrelaatioita ovat koulutustason ($p<0,001$), työttömyyden ($p=0,004$), evankelisluterilaiseen kirkkoon kuulumisen ($p<0,001$), instituutioihin luottamisen ($p<0,001$) ja ennakkoluuloisuuden ($p<0,001$) osalta. Näistä korkeampi koulutustaso, kirkkoon kuuluminen ja voimakkaampi luottamus instituutioihin ovat yhteydessä rahan antamiseen. Sen sijaan suurempi ennakkoluuloisuus on vahvasti (-0,329) ja työttömyys hieman heikommin (-0,086) yhteydessä rahan pitämiseen itsellä.

Tämän ryhmän osalta ikä on merkitsevästi yhteydessä kaikkiin muihin riippumattomiin muuttujiin ja ennakkoluuloisuus kaikkiin muihin paitsi sosiaaliseen aktiivisuuteen. Yhteydet ovat molempien muuttujien osalta samansuuntaisia kuin Ryhmä 1:n kohdalla ja suhteellisen matalia. Erona ennakkoluuloisuuden ja kirkkoon kuulumisen välinen yhteys, joka ryhmä 1:n kohdalla ei ollut tilastollisesti merkitsevä, mutta tässä ryhmässä on (-0,073). Negatiivinen korrelaatio tarkoittaa, että kirkkoon kuuluminen on yhteydessä matalampaan ennakkoluuloisuuteen.

Tässä ryhmässä erittäin merkitseviä ($p<0,001$) muita yhteyksiä ovat instituutioihin luottamisen yhteys kirkkoon kuulumiseen (0,196) ja työttömyyteen (-0,150), sekä asuinkunnan koon yhteys koulutustasoon (-0,214) ja vapaaehtoisuuteen (-0,131). Tämä tarkoittaa, että työttömyys on yhteydessä matalampaan ja kirkkoon kuuluminen puolestaan korkeampaan luottamukseen instituutioita kohtaan. Asuinkunnan pieni koko puolestaan on yhteydessä matalampaan koulutukseen ja suurempaan todennäköisyyteen tehdä vapaaehtoistyötä.

Logistinen regressio

Logistinen regressioanalyysi suoritettiin erikseen ryhmille 1 (Matti) ja 2 (Mohammed) neljävaiheisena analyysinä, jossa muuttujia lisättiin vaiheittain tarkastellen mallien muutosta muuttujien lisäämisen myötä. Mallien selittävät tekijät pysyivät kuitenkin pääasiassa samoina vaiheittaisesta lisäämisestä huolimatta, joten taulukkona raportoidaan ainoastaan korkeimman selityssasteen molemmissa ryhmissä tuottanut malli 4. Mallista 4 poikkeavat selittäjät muissa malleissa (1-3) raportoidaan sanallisesti.

Taulukossa 10 on nähtävillä analyysin keskeiset tulokset. Ryhmän 1 (Matti) osalta mallin selityssaste jää hyvin matalaksi (Nagelkerke $R^2=0,076$), vaikka malli onkin tilastollisesti merkitsevä. Malli 4 lajitteli keskimäärin 68 % havainnoista oikeisiin luokkiin ennustaen 94,7 prosenttisesti oikein rahan antamisen, mutta vain 13,3 prosenttisesti sen, ettei rahaa annettu. Tilastollisesti merkitseviä tekijöitä ovat koulutustaso, kuuluminen evankelisluterilaiseen kirkkoon ja luottamus instituutioon.

Taulukko 10: Logistinen regressioanalyysi. Ryhmien 1 ja 2 voimakkaimman selitystason tuottaneen malli 4:n tulokset esitettynä rinnakkain.

	Ryhmä 1 – Matti MALLI 4			Ryhmä 2 – Mohammed MALLI 4		
Muuttuja	B	SE B	OR	B	SE B	OR
Sukupuoli	-0,14	0,182	0,87	-0,19	0,180	0,82
Ikä	-0,01	0,006	0,99	-0,02**	0,006	0,98
Asuinkunta (0)						
Asuinkunta (1)	0,13	0,200	1,14	-0,11	0,209	0,90
Asuinkunta (2)	0,10	0,246	1,10	0,19	0,226	1,21
Koulutustaso (0)						
Koulutustaso (1)	0,65**	0,228	1,92	-0,21	0,244	0,81
Koulutustaso (2)	0,41	0,270	1,51	0,15	0,271	1,16
Työttömyys	0,02	0,314	1,02	-0,28	0,319	0,76
Sosiaalinen aktiivisuus (0)						
Sosiaalinen aktiivisuus (1)	0,33	0,314	1,39	-0,09	0,297	0,92
Sosiaalinen aktiivisuus (2)	0,07	0,307	1,07	-0,07	0,288	0,94
Vapaaehtoistyö	-0,09	0,212	0,91	-0,10	0,204	0,91
Evangelisluterilainen	0,57**	0,183	1,77	0,62**	0,182	1,85
Instituutio-luottavaisuus	0,19*	0,085	1,21	0,16	0,083	1,17
Ennakkoluuloisuus	-0,05	0,128	0,95	-0,87***	0,134	0,42
X ² p<.05		0,001*			0,000***	
Nagelkerke R ²		0,076			0,196	

*p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001

Verrattaessa toisen asteen koulutuksen korkeimmaksi koulutukseen ilmoittaneita peruskoulun korkeimmaksi koulutukseen ilmoittaneisiin, on ero tilastollisesti merkitsevä kategorioiden välillä (OR=1,92). Tämä tarkoittaa, että vähintään toisen asteen koulutuksen käyneiden veto antaa rahaa vastapelaajalleen on lähes kaksinkertainen verrattuna vain peruskoulun käyneisiin. Sen sijaan

korkeakoulutus ei lisää rahan antamisen todennäköisyyttä verrattuna peruskoulun käyneisiin. Toinen vahvasti rahan antamista ennustava tekijä mallissa on kuuluminen evankelisluterilaiseen kirkkoon ($OR=1,77$), mikä tarkoittaa, että kirkkoon kuulumisen arvon kasvaessa yhdellä ($0=$ ei kuulu, $1=$ kuuluu) nousee veto rahan antamiselle 1,77 kertaiseksi. Myös luottamus instituutioihin on merkitsevä tekijä ($p=0,012$) vetosuhteella 1,21, mikä tarkoittaa, että luottamuksen instituutioita kohtaan lisääntyessä yhdellä, todennäköisyys antaa rahaa kasvaa.

Ryhmän 2 (Mohammed) osalta mallin selitysaste on korkeampi (Nagelkerke $R^2=0,196$) kuin ryhmän 1 kohdalla. Malli lajittelee keskimäärin 66,9 % havainnoista oikein: 53,2 % niistä, jotka eivät anna rahaa ja 76,9 % niistä, jotka antavat. Selittäviä tekijöitä ovat ikä, evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen ja ennakkoluuloisuus, joista ennakkoluuloisuus selittää rahan antamista voimakkaimmin. Ikä on negatiivisesti ($OR=0,98$) yhteydessä rahan antamiseen ja tilastollisesti merkitsevä merkiten, että nuoret antavat rahaa hieman todennäköisemmin kuin vanhemmat henkilöt. Evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen puolestaan lisää todennäköisyyttä, että havainto kuuluu rahaa antavien luokkaan. Kirkkoon kuulumisen vetosuhde ($OR=1,85$) tarkoittaa, että rahan antamisen todennäköisyys kasvaa, jos vastaaja kuuluu kirkkoon, verrattuna tilanteeseen, jossa vastaaja ei kuulu kirkkoon.

Ennakkoluuloisuuden yhteys rahan antamiseen on negatiivinen ($OR=0,42$). Tämä tarkoittaa, että ennakkoluuloisuus muuttujan arvon kohotessa yhdellä, rahan antamisen veto on 0,42ertainen verrattuna siihen, että rahaa ei anneta. Näin ollen ”ei anna rahaa” luokan veto ($1 / 0,42 = 2,38$) kasvaa, kun ennakkoluuloisuus kasvaa. Ennen ennakkoluuloisuuden lisäämistä malliin oli instituutioihin luottaminen tilastollisesti merkitsevä ennustaja myös tämän ryhmän kohdalla ($p<0,001$; $OR=1,42$), mutta viimeisessä mallissa ennakkoluuloisuuden mukaan ottamisen seurauksena luottamus instituutioihin ei enää ollut merkitsevä selittäjä.

Kummassakaan ryhmässä asuinkunnan koko, työttömyys, vapaaehtoistyön tekeminen tai sosiaalinen aktiivisuus eivät ole tilastollisesti merkitseviä ennustavia tekijöitä. Molemmissa ryhmissä evankelisluterilaisen kirkon jäsenyys on ennustava tekijä ja ennustaa rahan antamista samansuuntaisesti. Ryhmien välillä keskeisin ero on ennakkoluuloisuuden ja instituutioihin luottamisen merkitys selittävänä tekijänä. Lisäksi toisessa ryhmässä ikä ja toisessa puolestaan koulutustausta nousevat merkitseviksi tekijöiksi.

8 Johtopäätökset

8.1 Keskeiset tulokset aiempaan tutkimukseen suhteutettuna

Tulosluvussa esiteltiin analyysien tulokset ja tässä luvussa vastataan tutkimuskysymyksiin, sekä arvioidaan tarkemmin, mistä tulokset voivat kertoa ja miten ne suhteutuvat aiempaan tutkimukseen. Luku etenee tulosluvun mukaisesti alkaen keskiarvovertailujen arvioinnista ja jatkuen siitä logistisen regressioanalyysin tarkasteluun. Luvun lopussa sidotaan pohdintaa vahvemmin teoriataustaan ja esitellään mahdollisia selityksiä tuloksille.

Sisä- ja ulkoryhmäluottamus

Teoreettisesti kaksi ensimmäistä tutkimuskysymystä pyrkivät tarkastelemaan eroa sisä- ja ulkoryhmän välillä ja näihin kysymyksiin on mahdollista vastata keskiarvovertailujen tuloksilla.

- 1. Luottavatko suomalaiset enemmän vastapelaajaan, jos tällä on suomalainen nimi kuin, jos tällä on ulkomaalainen, islamiin viittaava nimi?*

Analyysit osoittivat, että suomalaiset luottavat enemmän Matti- kuin Mohammed-nimiseen vastapelaajaan. Matille oltiin valmiit antamaan keskimäärin 100 euroa, kun puolestaan Mohammedille vain 20 euroa. Vastaajat ovat arpoutuneet koeryhmiin satunnaisesti, mutta regressioanalyysija varten laaditut ryhmien kuvaukset osoittavat, että ryhmien koostumus on melko samankaltainen regressioanalyysiin valikoitujen muuttujien suhteen. Koska kyseiset muuttujat on valittu teoriataustan perusteella ja niiden on osoitettu aiemmassa tutkimuksessa vaikuttavan luottamukseen, voidaan kohtuullisella varmuudella olettaa, että ryhmien välinen ero johtuu nimenomaan vastapelaajan nimestä. Näin ollen voidaan sanoa, että suomalaiset luottavat enemmän nimen perusteella perinteisen suomalaisen nimen omaavaan henkilöön kuin henkilöön, jonka nimi assosioituu islaminuskoon ja kenties myös ajankohtaisuuden vuoksi maahanmuuttajuuteen.

- 2. Luottavatko suomalaiset enemmän vastapelaajaan, jos tämä kannattaa samaa puoluetta, jonka vastaaja on ilmoittanut itselleen läheisimmäksi?*

Vastapelaajan kuuluessa vastaajan itse kannattamaan puolueeseen ilmeni sisäryhmän suosimista tilastollisesti merkitsevissä määrin. Itselle läheisimmäksi koettua poliittista puoluetta kannattavalle vastapelaajalle oltiin valmiit antamaan 200 euroa, kun puolestaan jotain muuta puoluetta kannattavalle vastapelaajalle vain keskimäärin 50 euroa. Ero mediaanien välillä on myös suurempi

kuin nimi -kategorioiden kohdalla, mikä viittaa siihen, että poliittiset näkemykset ovat niin ikään tärkeä luottamusta rakentava tekijä luottamuspelissä.

3. Onko vastapelaajan nimi tai puoluekanta selvästi voimakkaampi ennustaja luottamukselle luottamuspelissä?

Pelkkä rahamäärän mediaanien vertaaminen paljastaa, että poliittiseen ryhmäjäsenyyteen perustuvassa analyysissä ero sisä- ja ulkoryhmän mediaaneissa (ulkoryhmä 50€, sisäryhmä 200€) on suurempi kuin vastapelaajan nimeen perustuvassa analyysissä (ulkoryhmä 20€, sisäryhmä 100€). Tämä voisi viitata siihen, että vastapelaajan puolue vaikuttaa luottamukseen vahvemmin kuin vastapelaajan nimi, mutta asiaa tarkasteltiin myös laajentaen tarkastelu nimi -kategorian eroihin poliittisten sisä- ja ulkoryhmän sisällä. Kun analyysissä varioitiin sekä poliittista että uskontoon viittaavaa ryhmäjäsenyyttä, oli sisäryhmään kuuluvan Matin saama rahamäärä ainoa, joka erosi tilastollisesti merkitsevästi kaikista muista. Muiden ryhmien välillä ei ollut merkitseviä eroja.

Tutkimuskysymyksen kannalta kiinnostavia ovat erot Matin ja Mohammedin välillä ja sisäryhmän kohdalla ero olikin merkitsevä, mikä kertoo, että poliittiseen sisäryhmään kuuluvaan Mattiin luotetaan enemmän kuin poliittiseen sisäryhmään kuuluvaan Mohammediin. Sen sijaan poliittisen ulkoryhmän kohdalla Matin ja Mohammedin saamien rahamäärien välillä ei ollut merkitsevää eroa, mikä viittaa siihen, että poliittiseen ulkoryhmään kuuluvien vastapelaajien kohdalla vastapelaajan nimellä ei ole kovinkaan suurta merkitystä luottamukselle. Toisaalta myöskään ero poliittiseen ulko- ja sisäryhmään kuuluvien Mohammed-nimisten vastapelaajien välillä ei ollut tilastollisesti merkitsevä, mikä tarkoittaa, että nimen perusteella ulkoryhmään kuuluvaan vastapelaajaan ei myöskään luoteta tilastollisesti merkitsevästi enemmän, vaikka tämän kanssa jaettaisiin poliittinen sisäryhmäjäsenyys. Tämä puolestaan puhuu nimen merkitsevyyden puolesta. Näin ollen näyttää siltä, että sekä puolue että nimi vaikuttavat luottamukseen ja vastapelaajan kuuluessa vähintään yhteen ulkoryhmään (puolue tai nimi), luottamus häntä kohtaan laskee.

Pääasiassa tutkimuksen tulokset näyttävät olevan linjassa luottamusteorioiden kanssa siitä, että luottamus on korkeampaa samaan ryhmään kuuluvien henkilöiden välillä tukien myös sosiaalisen identiteetin teorian oletusta sisäryhmän suosimisesta ja aiheesta tehtyä aiempaa tutkimusta (Fershtman and Gneezy 2001; Etang ym. 2012; Foddy & Yamagishi 2009; Glaeser ym. 2000; Holm & Danielson 2005; Tanis & Postmes 2003). Aiemmassa tutkimuksessa on esitetty, että Euroopassa uskonto olisi dominoiva kategoria useamman kategorian leikatessa toisensa (Foner 2015), mutta tämän tutkimuksen tuloksissa tämä näyttää pätevän vain poliittisen sisäryhmän kohdalla. On myös muistettava, että islaminusko assosioituu etnisyyteen (arabi) ja maahanmuuttajuuteen (Shaver ym.

2016; Blinder 2013), joten vastaajat voivat mieltää Mohammed -nimisen vastapelaajan osaksi näitä kaikkia vastatessaan kyselyyn, joten liian suoraviivaista yhteyttä uskonnon ja nimen välille ei tule senkään puolesta vetää.

Tämän tutkimuksen perusteella näyttää siltä, että eri ryhmäjäsenyyksien vaikutuksen voimakkuudesta on mahdoton sanoa varmuudella mitään ja sekä poliittinen puolue että nimi -kategoriat näyttävät olevan merkityksellisiä luottamuksen arvioinnille. Puolueen merkitys oli kenties hieman odotusten vastainen, sillä aiempi tutkimus on viitannut siihen, että etnisyys ja uskonto olisivat dominoivia kategorioita useiden eri kategorioiden leikatessa toisiaan (Foner 2015), jolloin olisi voinut olettaa, että nimi olisi ollut merkittävämpi tekijä kuin puolue. Toisaalta tutkittaessa, mitkä jaetut identiteetit vaikuttavat luottamukseen eniten, olivat poliittiset näkemykset toiseksi vaikuttavin tekijä heti perheenjäsenyyden jälkeen uskonnon ollessa vasta neljänneksi merkittävin identiteettikategoria (Ben-Ner, McCall, Stephane & Wang 2009).

Aiemman tutkimuksen vähäisyyden vuoksi on hankala arvioida, miksi puoluekanta on merkitsevä tekijä luottamukselle. Sosiaalisen identiteetin teoria olettaa, että toimiessaan erilaisissa tilanteissa, ihmisillä aktivoituvat tilanteen kannalta oleelliset ja saatavilla olevat kategoriat (Hogg, Terry & White 1995). Tämä voisi selittää poliittisen puolueen merkitystä kahdella tavalla. Ihmiset tyypillisesti luottavat enemmän tuntemiinsa henkilöihin, joiden tavoitteet ja toiminta ovat ennustettavia (kts. Hardin 2002; Ilmonen & Jokinen 2002; Nooteboom 2012, 11). Kenties poliittinen kanta kertoo enemmän vastapelaajan persoonasta kuin nimi, minkä vuoksi se määrittää luottamusta enemmän. Aiemmin on havaittu, että nimenomaan yhteistyötä tuntemattoman kanssa edellyttävissä tehtävissä, huomio kiinnitetään tarkemmin persoonallisuuteen kuin ryhmäjäsenyyksiin (Neuberg & Fiske 1987; Tanis & Postmes 2005).

Toinen mahdollinen selitys on kategorioiden saatavuus luottamuspelin pelaamishetkellä. Erilaisissa tilanteissa aktivoituvat kategoriat ovat riippuvaisia siitä, miten hyvin ne sopivat tilanteeseen ja kuinka helposti ne ovat saatavilla (Hogg ym. 2004; Hogg, Terry & White 1995). Saatavuuteen vaikuttavat konteksti ja jopa hienovaraiset tiettyihin stereotyyppisiin ryhmiin liitetyt ominaisuudet erityisesti tilanteissa, joissa läsnä on useampia toisensa leikkaavia kategorioita (Hugenberg & Sacco 2008). Lisäksi jaottelua pyritään tekemään niin, että oma asema muodostuu mahdollisimman suotuisaksi ja positiiviseksi (Hogg, Terry & White 1995). On mahdollista, että vastapelaajan nimi ei aktivoi sisä- ja ulkoryhmäjaottelua niin vahvasti kuin on oletettu, vaikka etnisyyttä ja uskontoa pidetään yleisesti hyvin saatavilla olevina ja sitä kautta ensisijaisina kategorioina (Hogg ym. 2004). Tällaisessa tilanteessa tukeudutaan johonkin muuhun tarjolla olevaan kategoriaan (em.), tässä tutkimuksessa poliittiseen puolueeseen. Voi myös olla, että poliittinen puolue nähdään sosiaalisesti suotavampana

vihjeenä samankaltaisuudesta kuin vastapelaajan nimi varsinkin huomioiden, että luottamuspeli oli sijoitettu kyselyssä heti terrorismia ja maahanmuuttoa sekä islaminuskoa käsittelevien kysymysten perään. Toisaalta luottamuspelin sijoittaminen tällä tavoin voisi aiheuttaa myös sen, että konteksti aktivoisi helpommin uskontoon, etnisyyteen tai maahanmuuttajuuteen viittaavan kategorisoinnin.

Edellä pohditun lisäksi on muistettava, että tässä varioitiin vain neljää, keskenään jonkin verran toisistaan eroavaa puoluetta, mikä voi vaikuttaa niin, että muiden puolueiden kannattajiin liittyy vahvojakin stereotypioita tai jopa rooliodotuksia, jotka vaikuttavat siihen, että puolue nousee merkitseväksi luottamusta ennustavaksi kategoriaksi. Joka tapauksessa saman puolueen kannattaminen näyttäisi olevan siinä määrin tärkeä ryhmätekijä, että itselle läheistä puoluetta kannattavaan henkilöön luotetaan enemmän kuin jotain muuta puoluetta kannattavaan henkilöön.

Luottamusta selittävät tekijät

Kysymyksiin 4 ja 5 etsittiin vastauksia logistisella regressioanalyysillä.

4. Mitkä tekijät ennustavat rahan antamista luottamuspelissä, kun vastapelaajana on sisäryhmään kuuluva henkilö?

Sisäryhmän kohdalla rahan antamista ennustivat vastaajan koulutustaso, kuuluminen evankelisluterilaiseen kirkkoon ja luottavaisuus instituutioita kohtaan. Koulutustason kohdalla toisen asteen koulutus näyttää olevan merkittävä tekijä havainnon ollessa osin linjassa aiemman tutkimuksen kanssa, sillä korkeamman koulutuksen on havaittu lisäävän luottamusta (Frederiksen 2012, 104; Kouvo 2014). Toisaalta on kiintoisaa, ettei korkeakoulutus ennusta luottamusta verrattuna peruskoulun käyneisiin, vaikka teoriataustan perusteella luottamuksen pitäisi lisääntyä koulutustason mukana. Jatkossa voisikin olla hyvä verrata toisen asteen koulutuksen ja korkeakoulutuksen välistä eroa.

Samoin instituutioihin luottamisen vaikutus noudattelee aiempaa tutkimusta, jossa luottavaisuuden yhteiskunnan peruspilareita kohtaan on havaittu heijastuvan luottamukseen muita ihmisiä kohtaan (Newton 2001; Offe 1999, 54; Frederiksen 2012; Kouvo 2014). Luottamus instituutioihin ei kuitenkaan ole erityisen vahva selittäjä luottamukselle. Kenties voimakkaimmin sisäryhmän kohdalla luottamusta ennustaa evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen, mikä on hieman yllättävää, sillä kirkkoon kuulumisen vaikutuksia suoraan luottamukseen ei ole aiemmin tutkittu kovinkaan paljon.

5. Mitkä tekijät ennustavat rahan antamista luottamuspelissä, kun vastapelaajana on ulkoryhmään kuuluva henkilö?

Vastapelaajan kuuluessa ulkoryhmään luottamusta ennustavat ikä, evankelisluterilaiseen kirkkoon kuuluminen ja ennakkoluuloisuus. Nuoremmat antavat hieman todennäköisemmin rahaa, mikä on aiemman luottamustutkimuksen mukaan tavallista (kts. Frederiksen 2012). Luottamuspelitutkimuksen näkökulmasta tulos on myös linjassa teoriataustan kanssa, sillä metakatsauksessa opiskelijoiden on havaittu antavan enemmän rahaa kuin muiden (Johnson & Mislin 2011). Tässä aineistossa nuoret ihmiset ovat ennakkoluuloisempia kuin vanhemmat (Mäki 2018) hieman vastoin aiempaa tutkimusta, jossa suuremmalla iällä on usein havaittu olevan yhteys suurempaan ennakkoluuloisuuteen.

Ennakkoluuloisuus on kuitenkin tulosta vahvimmin selittävä tekijä ulkoryhmän kohdalla. Ennakkoluuloisuuden kasvaessa, todennäköisyys antaa rahaa pienenee, mikä näyttäisi antavan lisää vahvistusta myös tutkimuskysymyksen 1 tuloksille. Erityisesti, koska ennakkoluuloisuus ei näyttäydä tilastollisesti merkitseväenä selittäjänä ryhmän 1 (Matti) kohdalla, voidaan päätellä, että ennakkoluuloisuus itsessään ei ole yhteydessä yleiseen luottamuksen puutteeseen, sillä sisäryhmään kuului henkilöihin luotetaan riippumatta ennakkoluuloisuudesta ulkoryhmän jäseniä kohtaan. Ennakkoluuloisuus näyttäisikin ennustavan ainoastaan sitä luotetaanko ennakkoluuloisuuden kohteena olevan ryhmän jäseniin. Tällöin kyse on siitä, että luottamuspäätöksiä tehdään perustuen tietoon tai uskomuksiin myös tilanteessa, jossa vastapelaajaa yksilönä ei tunneta.

Evankelisluterilaiseen kirkkoon kuulumisen vaikutus oli kenties yllättävin, sillä vastoin oletuksia, uskonnolliseen yhteisöön kuuluminen näytti lisäävän luottamusta sekä sisä- että ulkoryhmän jäsentä kohtaan. Yleisesti kirkkoon kuulumisen ja uskonnollisuuden on havaittu lisäävän ennakkoluuloisuutta sekä toiseen uskontoon kuuluvia että muita vähemmistöjä kohtaan (Ekici & Yusel 2015; Disney 2017; Scheepers, Gijbarts & Hello 2002). Toisaalta on esitetty, että protestanttiset uskonnot, kuten evankelisluterilaisuus, painottavat opissaan luottamusta lisääviä asioita, kuten luotettavuutta ja vastavuoroisuutta, mitä on puolestaan ehdotettu yhdeksi vaikuttimeksi korkealle yleistyneelle luottamukselle (Delhey & Newton 2005). Uskontoon voi myös kytkeytyä oletus, että pahat teot rangaistaan joko tässä elämässä tai tuonpuoleisessa, mikä saa ihmiset antamaan rahaa (Johansson-Stenman ym. 2013). Selitys tulokselle voisi löytyä näistä teorioista ja jatkossa voisi olla hyvä kiinnittää huomiota uskonnollisuuden voimakkuuteen ja arvoihin, joita uskonto välittää.

Kokonaisuutena voidaan pohtia, mistä tutkimuskysymysten neljä ja viisi tulokset kertovat. Ryhmien välisiä eroja ei voida suoraan verrata, mutta ennakkoluuloisuuden vaikutus luottamukseen on selkeä, kun kyseessä on ennakkoluuloisuuden kohteena oleva ryhmä tai sen jäsen. Ennakkoluuloisuus ei kuitenkaan ole yhteydessä luottamukseen, kun kyseessä on sisäryhmän jäsen. Ennakkoluuloisuusmittarin keskiarvo on hieman korkeampi valmiiksi ryhmän 2 (Mohammed)

kohdalla, mikä voi vaikuttaa eron merkitystä korostavasti. Näyttää kuitenkin selvältä, että ennakkoluuloiset asenteet ja ajatukset ovat merkittävä tekijä, joka vaikuttaa mielikuvaan toisen henkilön luotettavuudesta. Aiemman tutkimuksen perusteella voidaan myös ennustaa, että epäluottamus ylläpitää ennakkoluuloja, kun kanssakäymiseen ei ryhdytä, joten aihetta on syytä tarkastella jatkossakin.

Myös ikä näyttäisi olevan jossain määrin merkitsevä tekijä, mutta vain kun kyseessä on ulkoryhmään kuuluva henkilö. Nuoremmat näyttävät olevan pelissä hieman luottavaisempia kuin vanhemmat ihmiset, mikä on linjassa aiemman luottamuspelitutkimuksen kanssa (Johnson & Mislin 2011). Eron ei pitäisi myöskään olla riippuvainen iän jakaumasta, joka on molemmissa ryhmissä hyvin samankaltainen. Kiinnostavaa aiemman tutkimuksen valossa onkin, että ennakkoluuloisuus ja luottamus eivät korreloi iän kanssa samansuuntaisesti, sillä suomalaiset nuoret ovat ennakkoluuloisempia kuin vanhemmat ihmiset (Mäki 2018). Kenties olisikin syytä perehtyä myös siihen, miksi nuoret ovat ennakkoluuloisempia kuin vanhemmat ihmiset ja kuinka ennakkoluuloisuutta voisi vähentää.

Koulutustausta puolestaan ennusti luottamusta sisäryhmän jäseniä kohtaan, mutta ei ollut merkitsevä tekijä ulkoryhmän jäsenen kohdalla, vaikka näissäkin ryhmien väliset jakaumat olivat hyvin samankaltaiset. Työttömyys, sosiaalinen aktiivisuus tai vapaaehtoistoimintaan osallistuminen eivät näyttäneet kummankaan ryhmän kohdalla merkitseväksi tekijäksi. Tulokset ovat osin linjassa aiemman yleistyneen luottamuksen syntymekanismeja kartoittaneen tutkimuksen kanssa. Aiemmin yleistynyttä luottamusta tutkittaessa sosiaalinen aktiivisuus ja yhdistystoimintaan osallistuminen ovat korreloineet jossain määrin luottamuksen kanssa (Kouvo 2014), mutta tässä tutkimuksessa yhteyttä ei löydetty. Sen sijaan työllisyyden on havaittu jo aiemmin olevan tekijä, joka ei määritä Pohjoismaissa luottamusta kovinkaan vahvasti (Kouvo 2014), mikä saa edelleen vahvistusta tästä tutkimuksesta.

Aiemmista luottamusta selittävistä teorioista tämä tutkimus näyttäisi antavan tukea yhteiskunnalliselle teorialle ja menestys ja hyvinvointiteorialle (Delhey & Newton 2003), mutta ainoastaan sisäryhmän osalta. Ennustavista tekijöistä luottamus instituutioihin kytkeytyy parhaiten yhteiskunnalliseen teoriaan mitatessaan erilaisia demokratiaan, instituutioihin, turvallisuuteen ja poliittiseen vapauteen liittyviä asenteita. Koulutustaso puolestaan liittyy väljästi yksilökeskeiseen menestys- ja hyvinvointiteoriaan, jossa luottamusta ennustavia tekijöitä ovat mm. status ja tulot. Nämä puolestaan ovat yhteydessä koulutustasoon. (Delhey & Newton 2003.) Toisaalta työttömyys, joka myös voisi liittyä kyseiseen teoriaan, ei ole merkitsevä tekijä tässä tutkimuksessa. Myöskään

yhteisöteoria, vapaaehtoisjärjestöteoria tai sosiaalisten suhteiden teoria eivät saa vahvistusta tästä tutkimuksesta.

Kaiken kaikkiaan kiinnostavin kysymys kuitenkin nousee koskemaan sitä, mitä aiemman tutkimuksen kanssa ristiriidassa olevat tulokset mahdollisesti kertovat Suomen luottamuksesta. Luottamuksessa eri ihmisryhmiä kohtaan on tämän tutkimuksen perusteella selviä eroja. Sen lisäksi, että jaettu poliittinen kanta näyttää olevan voimakas ennustaja luottamukselle, ihmiset näyttävät luottavan jossain määrin enemmän suomalaiseksi miellettyyn henkilöön kuin henkilöön, jonka nimi voi viitata islamiin, maahanmuuttajuuteen tai etniseen alkuperään. On huomautettu, että yleistyneen luottamuksen tutkimuksessa ongelma on, etteivät kysymykset useinkaan määrittele, ketä kuuluu ”useimpiin ihmisiin”, jolloin on mahdollista, että ihmiset vastatessaan ajattelevat vain omaan sisäryhmäänsä kuuluvia henkilöitä (Hardin 2005, 60-61). Tämänkin tutkimuksen tulokset ja ristiriidat aiempaan tutkimukseen saattavat olla viite siitä, että jossain määrin näin on, jolloin vain yleistyneeseen luottamukseen keskittyvä tutkimus voi antaa tietoa, joka ei pädekään todellisissa tilanteissa.

8.2 Tutkimuksen vahvuudet ja heikkoudet

Tutkimukseni tavoite on ollut tarkastella ajankohtaisessa maahanmuuttokontekstissa suomalaisten luottamusta sisä- ja ulkoryhmiä kohtaan, sekä luottamukseen vaikuttavia tekijöitä. Näkökulmaksi valikoitui sosiaalisen identiteetin teoria, koska sitä pidetään edelleen sosiaalipsykologisesti merkittävänä teoriana ryhmienvälisiä suhteita selitettäessä. Teorian lähtöoletukset ihmisten tavasta hahmottaa maailmaa kategorioiden kautta ja ennakkoluuloisuuden synnystä tarjosi mahdollisuuden tarkastella ennakkoluulojen vaikutusta luottamukseen. Samankaltaisia koeasetelmia ja taustaoletuksia on myös tehty aiemmassa tutkimuksessa 2000-luvulla. Tutkimus onkin jatkoa aiemmalle ryhmienvälisestä luottamusta tarkastelevalle luottamuspelitutkimukselle.

Tutkimuksessa käytetty *Disruption, Social Capital and Resilience: A longitudinal and comparative approach* -aineisto on kerätty kansallisesti edustavan vastaajakannan kautta lopullisen vastausprosentin ollessa 39,1 ja otoskoon yli 2000. Vastaajakatoa on siis tapahtunut jonkin verran ja onkin syytä pohtia, edustaako kyselyyn vastannut 39,1 % suomalaisia yleensä vai ovatko esimerkiksi yhteiskunnallisista teemoista kiinnostuneet vastaajat vastanneet kyselyyn useammin kuin ne, joita aihe ei kiinnosta. Otoskokonsa puolesta aineisto sopii monimuuttujamenetelmillä analysoitavaksi (Nummenmaa 2009, 332) ja tutkimuksen tulokset ovat varovaisesti yleistettävissä koskemaan koko populaatiota. Aineiston vahvuuksiksi voidaan lukea myös ajankohtaisuus, sillä aineisto on kerätty

keväällä 2017 ja käytettyä kyselyä on päivitetty ennen keräysajankohtaa. Menetelmällisestikin aineisto on hyvä, sillä se on tavallisesti luottamuspelitutkimuksessa käytettyä laajempi ja edustavampi.

Luottamuspeli oli tutkimukselle alusta asti keskeisin elementti, jota haluttiin lähteä tarkastelemaan ja jonka ympärille koko tutkimusta lähdettiin rakentamaan. Tutkimusmenetelmän ollessa kokeellinen on oleellista arvioida myös menetelmän toimivuutta ja sen merkitystä tuloksille. Kenties huomiota herättävintä onkin, että tässä tutkimuksessa kokonaisuudessaan keskimäärin annettu rahamäärä (194€) on suhteellisesti matalampi (19,4 %) kuin aiemmassa tutkimuksessa, jossa keskimääräinen vastapelaajalle annettu rahamäärä on vaihdellut 22 %:sta 89 %:iin (Johnson & Mislin 2011). Suomen ollessa kuitenkin korkean yleistyneen luottamuksen maa (esim. Van der Linden, Hooghe, de Vroome & Laar 2017; Delhey & Newton 2003), on syytä pohtia, mistä näin matala luku kertoo ja onko syy kenties menetelmällisissä valinnoissa.

Aiempi tutkimus tarjoaa joitain mahdollisia vastauksia. Hypoteettisen vastapelaajan ja todellisten panosten on havaittu vaikuttavan luottamukseen luottamuspeliasetelmassa. Pienempiä rahamääriä ennustaa se, ettei peliä pelata oikealla rahalla, sekä se, ettei vastapelaaja ole todellinen henkilö. (Johnson & Mislin 2011.) Tässä tutkimuksessa molemmat näistä toteutuvat ja voivat olla syy matalaksi jääneisiin kokonaisrahamääriin. Lisäksi sisäryhmäsuosimisen ja sisäryhmään luottamisen on aiemmin havaittu olevan riippuvaisia siitä, onko tilanteessa olijoista molemmilla tieto jaetusta ryhmäjäsenyydestä (Foddy & Yamagishi 2009). Alkuperäisen pelissä olevan summan ei pitäisi vaikuttaa (Johnson & Mislin 2011), joskin näin suurilla summilla ei ole juurikaan tutkimusta tehty. Tämän tutkimuksen kohdalla on myös aiheellista kysyä, mittaako luottamuspeli luottamusta vai reiluutta tilanteessa, jossa pelin alkuasetelmassa vain toisella pelaajalla on rahaa, sillä tyypillisesti annetut summat ovat suurempia, jos vain pelin aloittavalla pelaajalla (A) on alussa rahaa (Johnson & Mislin 2011). Tutkimuksessa annetut rahamäärät olivat kuitenkin varsin pieniä, joten epäsymmetrisen rahan jakautumisen vaikutuksesta ei voida sanoa paljoa.

Luottamuspelissä annetun rahamäärän jakauma oli siis hyvin vino, millä oli suoria vaikutuksia menetelmävalintoihin. Loogisinta olisi ollut jatkaa keskiarvovertailuista kaksisuuntaiseen varianssianalyysiin, mutta aineiston vinous esti tämän ja epäparametrinen testien lisäksi päädyttiin käyttämään logistista regressioanalyysia. Tutkimusasetelmassa onkin tästä johtuen paljon ehkä hieman irrallisilta tuntuvia osia ja ryhmien välistä luottamusta tarkastellaan melko pinnallisesti teoriataustan tarjoamien oleellisimpien tekijöiden kautta. Tähän päätyminen oli kuitenkin perusteltua, sillä vastaavanlaista tutkimusta ei ole aiemmin tehty Suomen kontekstissa ja suora vertaaminen muualla tehtyyn tutkimukseen ei ole hedelmällistä, sillä luottamuspelillä mitatun luottamuksen on

havaittu vaihtelevan runsaasti maiden välillä (Johnson & Mislin 2011). Näin ollen nähtiin tärkeimmäksi luoda tällä tutkimuksella lähinnä suuntaviivoja mahdolliselle jatkotutkimukselle Suomessa. Lisäksi aineiston keruussa käytetty kysely on lähtökohdiltaan painottunut hieman vahvemmin sosiaalisen pääoman tarkasteluun uhkakontekstissa, mikä asetti omat rajoitteensa sille, mitä tekijöitä oli mahdollista tai mielekästä lähteä tarkastelemaan.

Kuten mainittua aineiston vinouden vuoksi menetelmävalinnassa jouduttiin tekemään kompromisseja, jotka voivat vaikuttaa tuloksiin. Lineaaristen menetelmien käyttö ei ollut mahdollista, joten luottamuspeli oli tiivistettävä kahteen luokkaan, jolloin käytännössä kaikki arvot 1-1000 lasketaan analyysissä samanarvoisiksi, mikä itsessään voi jo kadottaa tietoa. 1€ antamisen ja 1000€ antamisen motiivit voivat poiketa toisistaan suurestikin. Logistisen regressioanalyysin tulkitsemisen helpottamiseksi myös riippumattomien muuttujien luokkia yhdistettiin, mikä väistämättä kadottaa aineistosta tietoa ja mahdollisia yhteyksiä. Monista muuttujamuunnoksista ei myöskään ollut löydettävissä aiemmin käytettyjä tai vakiintuneita luokitteluja, joten osa niistä jouduttiin tekemään täysin omaan arvioon perustuen. Tehtyjä valintoja on kuitenkin pyritty avaamaan muuttujia käsittelevässä osiossa mahdollisimman kattavasti.

Lopullisista analyyseista myös jouduttiin jättämään paljon mahdollisia riippumattomia muuttujia pois, jotta analyysi saatiin pysymään järkevän kokoisena ja jatkotutkimuksessa olisikin hyvä perehtyä tarkemmin yksittäisen teeman muuttujiin. Esimerkiksi eri työllistymistilanteiden vaikutukset eivät aiemmankaan tutkimuksen mukaan rajaudu pelkästään työttömyyteen vaan esimerkiksi eläkkeellä olevien on havaittu luottavan vähemmän muihin ihmisiin (Frederiksen 2012, 101). Lisäksi tässä tutkimuksessa sivuutettiin lähes kokonaan yksilölähtöiset näkökulmat (kuten persoonallisuus) luottamukseen, vaikka tiettyjen persoonallisuuspiirteiden (avoimuus, tunnollisuus, sovinollisuus) on havaittu selittävän luottamusta (esim. Freitag & Bauer 2016; Ben-Ner & Halldorsson 2009) ja on esitetty, että ne tekisivät sitä korkean yleistyneen luottamuksen yhteiskunnissa voimakkaammin kuin yhteiskuntalähtöiset ja sosiaaliset mallien (Delhey & Newton 2003).

Kenties johtuen näistä rajoitteista lopullisten logististen mallien selitysasteet jäivät suhteellisen mataliksi. Ulkoryhmän jäseniin kohdistuvaa luottamusta tarkasteleva analyysi onnistui selittämään luottamusta paremmin (19,6 %) kuin sisäryhmän jäseniin kohdistuvaa luottamusta mittaava analyysi (7,6 %). Ulkoryhmän kohdalla nimenomaan ennakkoluuloisuus oli vahvin ennustaja, jonka lisääminen malliin nosti selitysasteen näinkin korkealle, sisäryhmän kohdalla ennakkoluuloisuus ei selittänyt luottamusta lainkaan. Eroa olikin ryhmien välillä myös siinä, mitkä tekijät selittivät luottamusta, mikä herättää kysymyksen, miksi näin on. Pääsääntöisesti voidaan kuitenkin sanoa, etteivät analyysiin valitut tekijät selittäneet luottamusta erityisen vahvasti.

Pääsyy siihen, ettei regressioanalyysien selitysarvo noussut kovin korkealla, voi olla jo mainittu muuttujien muokkaaminen sekä yksittäisten muuttujien valitseminen monista eri teorioista. Toisaalta tämä oli välttämätöntä, sillä aineisto tarjosi rajallisesti eri teorioihin soveltuvia muuttujia käytettäväksi. Liiallista muuttujien määrää olisi myös hyvä välttää, sillä muuttujien määrän lisääminen tyypillisesti lisää puuttuvien havaintojen määrää ja puuttuvat havainnot puolestaan pienentävät otoskokoa, joka jo tällä muuttujien määrällä laski molempien ryhmien regressioanalyysissä hieman reiluun 600 havaintoon. Näin ollen vastauskatoa voidaan pitää melko suurena, millä voi olla vaikutusta lopullisiin tuloksiin, kun osa vastaajista on jättänyt vastaamatta kaikkiin kysymyksiin.

Epäparametriset keskiarvovertailut sen sijaan toimivat aineistolle hyvin ja niiden avulla löydettiin odotettu yhteys sisäryhmän suosimisessa sekä nimen että puolueen perusteella. Havaintojen jakautuminen oli suhteellisen tasaista ja analyyseissä käytetyt kategoriat sopivat jakaumiensa puolesta hyvin analyyseihin. Kaiken kaikkiaan tutkimusmenetelmistä voidaan sanoa, että tutkimus todistaa suomalaisten luottavan enemmän sisäryhmän kuin ulkoryhmän jäseniin, mutta taustalla vaikuttavista tekijöistä tai voimakkaimmin luottamusta ennustavista ryhmäjäsenyyksistä ei voida sanoa paljoa.

Kyselyyn vastaamisen osalta on hyvä huomioida myös tiedostamattomien vihjeiden vaikutus vastaamiseen ja miten se voi muuntaa tuloksia. Kuten teoriataustassa on tuotu ilmi, erilaiset vihjeet voivat ohjata tiedostamattomasti vastaamista esimerkiksi ennakkoluuloisempaan suuntaan (Johnson, Rowatt & LaBouff 2010; Bertrand & Mullainathan 2004). Myös aiempi luottamuspelitutkimus on havainnut, että erilaiset pohjustukset ja esimerkiksi pohjustavat tehtävät vaikuttavat luottamukseen luottamuspelissä (esim. Van Ravenzwaaij, Van der Maas & Wagenmakers 2011; Di Bartolomeo & Papa 2016). Nämä kaikki voivat myös vaikuttaa siihen, mihin tietyt asiat assosioidaan liittyväksi, ja mikä yleisesti on vastaajan tunnetila vastaushetkellä. Kyselylomakkeella luottamuspeliä edeltävät kysymykset ovat koskeneet asenteita maahanmuuttoa ja islamia kohtaan sekä koettua terrorismin uhkaa. Kysymykset ovat näin ollen voineet herättää tiettyjä assosiaatioita ja vaikuttaa vastaamiseen. Lisäksi tämän kyselyn aineisto on kerätty web-lomakkeella, jolloin vastaamishetkellä vastaajiin vaikuttaneita kyselyn ulkopuolisia kontekstisidonnaisia tekijöitä ei ole ollut mahdollista kontrolloida.

Ylipäänsä web-lomakkeella toteutettavaan tutkimukseen liittyy omat hyötynsä ja haasteensa, jotka eivät rajoitu vain puutteelliseen kontekstin kontrolloimismahdollisuuteen. Yleisesti netistä kerättyyn aineistoon ja esimerkiksi vastaajien antamiin tietoihin on syytä suhtautua varauksella anonymiteetin mahdollistaessa väärin tietojen antamisen (Parsons 2007). Tässä tutkimuksessa tätä ongelmaa on kuitenkin pyritty pienentämään keräämällä aineisto valmiin vastaajakannan kautta, jolloin voidaan

olettaa, että sosiodemografiset tiedot pitävät paikkansa. Vastaajakannan käyttö myös poistaa muita internet-tutkimuksen luotettavuuteen liittyviä ongelmia, kuten aineiston kattavuuteen ja otoksen satunnaistamiseen liittyvät ongelmat. Lisäksi vastaajakannan vastaajilla voi olettaa olevan riittävät tietotekniset valmiudet sekä motivaatiota vastata kyselyyn, koska vastaajakantaan kuuluminen on vapaaehtoista.

Internet-kyselyn hyötynä voidaan pitää sitä, että ne vähentävät sosiaalisesti suotavaa vastaamista, mikä voi tuottaa paikkansa pitävämpiä tuloksia kuin kasvokkaiset kokeet tai kyselyt (Fricker & Schonlau 2002). Kokeellisen tutkimuksen kohdalla haasteen voi kuitenkin muodostaa vapaa vastaamisaika, jolla tarkoitan sitä, että vastaaja voi käyttää kysymyksiin vastaamiseen niin kauan kuin haluaa ja pystyy esimerkiksi halutessaan etsimään lisätietoa kokeellisesta menetelmästä ja selvittämään kokeen tarkoituksen. Tämä voi puolestaan johtaa sosiaalisesti suotavaan vastaamiseen. Lisäksi hiljattain on havaittu, että internetissä ihmiset myös nojaavat vahvemmin ryhmäjaotteluihin toimiessaan tuntemattomien kanssa, kuin kasvotusten tapahtuvassa vuorovaikutuksessa (Lea, Spears & De Groot 2001), mikä on hyvä ottaa huomioon, eikä suoraan yleistää internetissä suoritettua kokeen tuloksia kaikkiin tilanteisiin.

Myös ilmiöiden osittainen päällekkäisyys on hyvä huomioida. Kuten teoriaosuudessa tuotiin ilmi, ovat luottamus ja merkittävin selittäjä ennakkoluuloisuus hyvin samankaltaisia ilmiöitä, joihin liittyy sekä samanlaisia kognitiivisia prosesseja että kehämäisyyttä. Logistinen regressioanalyysi ei myöskään ennusta kausaalisuhteita vaan ilmiöiden välisiä yhteyksiä, jolloin ei voida olla varmoja syy-seuraussuhteista ja niihin on syytä suhtautua varauksella (Metsämuuronen 2009, 746). Todellisten syy-seuraussuhteiden selvittämiseen vaadittaisiinkin pitkäaikaistutkimusta.

8.3 Loppupäätelmät

Tutkimus vahvisti monin osin aiemman sisä- ja ulkoryhmätutkimuksen ilmi tuomat ennusteet sille, että sisäryhmän jäseniin luotetaan enemmän kuin ulkoryhmän jäseniin. Ennustavia tekijöitä tarkasteleva osuus tuotti hieman aiemman tutkimuksen kanssa ristiriidassa olevia tuloksia, mutta ennakkoluuloisuuden ja kirkkoon kuulumisen nouseminen ennustaviksi tekijöiksi oli ehdottoman kiinnostavaa. Vaikka tutkimuksen tulokset jäivät jokseenkin epävarmoiksi monilta osin ja tutkimusasetelmassa on tuloksien reliabiliteettia ja valideettia heikentäviä tekijöitä, tarjoaa tutkimus lähtökohdan jatkotutkimukselle. Tässä luvussa summataan tulokset ja esitetään mahdollisia jatkotutkimuskohteita, jotta jatkotutkimuksessa ennakkoluuloisuuden, kirkkoon kuulumisen, poliittisen näkemyksen ja luottamuksen välisiä suhteita voitaisiin tarkastella entistä kattavammin.

Ensinnäkin jatkossa olisi syytä laatia luottamuspelin tutkimusasetelma vertailukelpoisemmaksi aiempaan tutkimukseen nähden ja testata sitä myös todellista vastapelaajaa vastaan. Erityisesti tämän tutkimuksen perusteella voisi olla syytä pienentää pelissä käytössä olevaa rahamäärää, jotta sitä olisi mahdollista pelata oikealla rahalla ja jotta jakauma muodostuisi normaalimmaksi mahdollistaen myös lineaaristen mallien käyttämisen analyyseissa. Internetissä tai kyselyn osana täytettävää luottamuspeliä tulisi myös vertailla puhtaasti menetelmällisestä näkökulmasta laboratorio-olosuhteissa toteutettuun ja netissä toteutettuna luottamuspeli olisi kenties hyödyllistä sijoittaa heti kyselyn alkuun, jotta aiemmat kysymykset eivät ohjaisi vastaamista.

Luottamus on tutkimuksellisesti haasteellinen ilmiö, joka ainakin jossain määrin voi projisoitua itsestä muihin. Luottamuspelin onkin havaittu toisinaan korreloivan sekä luottamuksen että luotettavuuden kanssa, mikä viittaa siihen, että muut nähdään yhtä luotettaviksi kuin itse oltaisiin (Holm & Danielson 2005; Etang ym. 2012). Tämä ilmiö voi osaltaan selittää luottamusta ja olisikin syytä tarkastella, onko luotettavuus ennustava tekijä luottamukselle. Erityisen kiinnostavan tästä näkökulmasta tekee havainto kirkkoon kuulumisen merkitsevyydestä, koska on myös ehdotettu, että protestanttiset uskonnot ylläpitävät luottamuksen syntymistä tukevaa eettistä ajattelua ja moraalista normistoa (Delhey & Newton 2005). Tätä yhteyttä olisikin kiinnostavaa tarkastella, ja mikäli yhteys saisi vahvistusta, pohtia, miten siirtää uskonnon välittämä normisto tukemaan ryhmärajat ylittävää solidaarisuutta myös niiden kohdalla, jotka eivät kuulu kirkkoon. Menetelmällisestä näkökulmasta myös yleistyneen luottamuksen ja tiettyihin henkilöihin tai ihmisiin kohdistuvan väittämällä mitatun luottamuksen yhteyksiä luottamuspelin tuloksiin olisi syytä tutkia myös Suomen kontekstissa.

Lisäksi jo aiemmin tutkimuksessa on huomioitu, että yksilölähtöiset teoriat saattavat ennustaa luottamusta paremmin korkean sosiaalisen pääoman maissa (Delhey & Newton 2003). Tämän vuoksi olisikin tarpeen tarkastella luottamuspeliä vahvemmin kyseisten tässä tutkimuksessa sivuutettujen teorioiden kautta. Ylipäänsä systemaattisempi teoriakohtainen tarkastelu voisi olla hedelmällinen, mutta se edellyttäisi paremmin luottamukseen jo lähtökohtaisesti fokusoituvan aineiston hankintaa. Luottamus monimutkaisena ilmiönä ei todennäköisesti ole selitettävissä vain muutamalla tekijällä, joten laajempaa tarkastelua kaivataan.

Myös monet muut tekijät tutkimuksessa voivat vaikuttaa tuloksiin ja ainakin muutamia voisi olla kiinnostavaa tarkastella laajemminkin sosiaalisen pääoman kontekstissa. Poliittiset näkemykset näyttäytyivätkin tässä tutkimuksessa hieman yllättäenkin hyvin merkityksellisinä sisä- ja ulkoryhmäjaottelun kannalta, minkä vuoksi olisi hyvä jatkossa tutkia aihetta lisää. Voidaankin kysyä, ovatko poliittinen osallistuminen tai kiinnostus politiikkaa kohtaan tekijöitä, joiden voimakkuus vaikuttaa myös ulkoryhmäluottamuksen tai ennakkoluuloisuuden voimakkuuteen, sillä uskonnon

osalta on havaittu, että uskon voimakkuus ja uskonnollisuuden näkyminen elämässä vaikuttavat luottamukseen ja ennakkoluuloisuuteen (Ekici & Yusel 2015; Disney 2017; Scheepers ym. 2002). Lisäksi tarkastelua olisi kiinnostavaa laajentaa tässä tutkimuksessa tarkastellusta yleisestä poliittisen sisäryhmän näkökulmasta puolueiden välisiin eroihin. Aiemmin on esimerkiksi havaittu, että populistiseksi määriteltävissä olevan puolueen äänestäminen on vahva ennustaja ennakkoluuloisille asenteille (Mäki 2018). Kannatetun poliittisen puolueen merkitystä olisikin syytä tarkastella lisää ja tutkia ennakkoluuloisuutta esimerkiksi välittävänä tekijänä poliittisten näkemysten ja luottamuksen välillä.

Tämä tutkimus tarjosi lähtökohtia luottamuksen entistä monipuolisempaan tutkimiseen Suomessa. Aiheen tutkiminen jatkossa on erityisen tarpeellista, sillä tämän tutkimuksen tulokset jättivät ilmaan vielä paljon kysymyksiä, eikä tutkimus onnistunut selittämään kattavasti luottamusta ennustavia tekijöitä. Sen sijaan tutkimuksen perusteella voidaan sanoa, että suomalaisten luottamus on valikoivaa ja sitä ohjaa sisä- ja ulkoryhmäteorian mukainen asetelma, jossa vierasta ulkoryhmän jäsentä ei nähdä yhtä luotettavana kuin samaan ryhmään kuuluvaa tuntematonta henkilöä. Ilman aiempaa vertailukohtaakin tulos on syytä huomioida ja selvittää tarkemmin, mistä tämä johtuu ja miten tilanteeseen voidaan vaikuttaa, sillä luottamuksen rajautuminen koskemaan vain tiettyjä ihmisiä voi globalisoituvassa yhteiskunnassa aiheuttaa ongelmia. Aiempi tutkimus antaa viitteitä, että lisääntynyt epävarmuus yksilöiden henkilökohtaisessa elämässä tai yleisesti yhteiskunnassa voi johtaa yksilöiden hakeutumiseen entistä tiivisrajaisempiin ryhmiin. Tämä puolestaan voi johtaa ääriajattelun lisääntymiseen. (Hogg 2007; Hogg, Meehan & Farquharson, 2010.)

Luottamus sen sijaan on itseään ruokkiva kehä, sillä se lisää sosiaalista osallistumista ja enemmän sosiaaliseen toimintaan osallistuvat ovat myös itse luottavampia ja luotettavampia. Korkea kansallinen luottamus lisääkin hyvinvointia niin yksilöiden kohdalla kuin koko yhteiskunnan tasolla, kun ihmiset osallistuvat enemmän ja tunnollisemmin yhteiskunnan toimintaan, ovat suvaitsevia erilaisuutta kohtaan ja auttavat myös kolmannen sektorin kautta enemmän. (Putnam 2000, 137.) Näiden seikkojen vuoksi tutkimusta onkin syytä jatkaa ja syventää myös soveltavaan suuntaan.

Lähteet

- Abrams, D. & Hogg, M. A. (2010). Social Identity and Self-Categorization. Teoksessa J. F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick & V. M. Esses (toim.), *The SAGE Handbook of Prejudice, Stereotyping and Discrimination*. (s. 179-193). Los Angeles: SAGE Publications Ltd.
- Aksoy, B.; Harwell, H.; Kovaliukaite, A. & Eckel, C. (2017). Measuring Trust: A Reinvestigation. *Southern Economic Association*, 84(4), 992-1000.
- Baier, A. (1986). Trust and Antitrust. *Ethics*, 96(2), 231–260.
- Balcetis, E.; Dunning, D. & Miller, R. L. (2008). Do Collectivists Know Themselves Better Than Individualists? Cross-Cultural Studies of the Holier Than Thou Phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(6), 1252–1267.
- Baumeister, R. F., & Bushman, B. J. (2008). *Social Psychology and Human Nature*. Wadsworth, CA: Wadsworth Publishing Co.
- Baumaister, R. F. & Leary, M. R. (1995). The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachements as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497–529.
- Becker, L. (1996). Trust as Noncognitive Security about Motives. *Ethics*, 107(1), 43–61.
- Ben-Ner, A. & Halldorsson, F. (2009). Trusting and trustworthiness: What are they, how to measure them, and what affects them. *Journal of Economic Psychology* 31, 64–79.
- Ben-Ner, A.; McCall, B. P.; Stephane, M. & Wang, H. (2009) Identity and in-group/out-group differentiation in work and giving behaviors: Experimental evidence. *Journal of economic Behavior & Organization*, 72(1), 153-170.
- Berg, J.; Dickhaut, J. & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122–142.
- Bertrand, M. & Mullainathan, S. (2004). Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination. *The American Economic Review*, 94(4), 991–1013.
- Blinder, S. (2013). Imagined Immigration: The Impact of Different Meanings of ‘Immigrants’ in Public Opinion and Policy Debates in Britain. *Political Studies*, 63(1), 80–100.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and Loss. Attachment*. London: Pimlico.

- Brewer, M. (1999). The Psychology of Prejudice: Ingroup Love or Outgroup Hate? *Journal of Social Issues*, 55(3), 429–444.
- Brown, R. (2010). *Prejudice. It's social psychology* (2. painos). West Sussex: Wiley-Blackwell.
- Brühlhart, M. & Usunier, J-C. (2011). Does the Trust Game Measure Trust? *Economics Letters*, 115, 20–23.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Corgnet, B.; Espín, A. M.; Hernán-González, R. & Kujal, P. (2015). To Trust or not to Trust: Cognitive Reflection in trust games. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. 64, 20–27.
- Correll, J.; Park, B.; Judd, C. M. & Wittenberg, B. (2002). The Police Officer's Dilemma: Using Ethnicity to Disambiguate Potentially Threatening Individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1314–1329.
- Correll, J.; Wittenberg, B.; Park, B.; Judd, C. M. & Goyle, A. (2011). Dangerous enough: Moderating racial bias with contextual threat cues. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 184–189.
- Criado, H.; Herreros, F.; Miller, L. & Ubeda, P. (2015). Ethnicity and Trust: A Multifactorial Experiment. *Political Studies*, 63(1), 131–152.
- Czymara, C. S. & Schmidt-Catran, A. W. (2017). Refugees Unwelcome? Changes in the Public Acceptance of Immigrants and Refugees in Germany in the Course of Europe's 'Immigration Crisis'. *European Sociological Review*, 33(6), 735–751.
- Delhey, J. & Newton, K. (2003). Who Trusts: The Origins of Social Trust in Seven Nations. *European Societies* 5, 93–137.
- Delhey, J. & Newton, K. (2005). Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? *European Sociological Review*, 21(4), 311–327.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 5–18.
- Di Bartolomeo, G. & Papa, S. (2016). Some determinants of trust formation and pro-social behaviours in investment games: an experimental study. *Studies in microeconomics*, 4, 13–26.

- Disney, L. R. (2017). Associations between humanitarianism, othering, and religious affiliation. *Social Work and Christianity*, 44(3), 60–74.
- Dorrough, A. R. & Glöckner, A. (2016). Multinational investigation of cross-societal cooperation. *PNAS*, 113(39), 10836–10841.
- Dunning, D.; Fetchenhauer, D. & Schlösser, T. M. (2012). Trust as a social and emotional act: Noneconomic considerations in trust behavior. *Journal of economic psychology*, 33, 686–694.
- Ekici, T. & Yucel, D. (2015). What determines religious and racial prejudice in Europe? the effects of religiosity and trust. *Social Indicators Research*, 122(1), 105–133.
- Erikson, E. (1982). *Lapsuus ja yhteiskunta* (2. painos). (Kääntänyt E. Huttunen.) Jyväskylä: Gummerus. (Alkuperäinen teos *Childhood and Society* 1950.)
- Ervasti, H. (2004). Attitudes Towards Foreign-born Settlers: Finland in a Comparative Perspective. *Yearbook of Population Research in Finland*, 40, 25–44.
- Etang, A.; Fielding, D. & Knowles, S. (2012). Are Survey Measures of Trust Correlated with Experimental Trust? Evidence from Cameroon. *Journal of Developmental Studies*, 48(12): 1813–1827.
- Fershtman, C. & Gneezy, U. (2001). Discrimination in a Segmented Society: An Experimental Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 351–377.
- Foddy, M. & Yamagishi, T. (2009). Group-Based Trust. Teoksessa R. Hardin, M. Levi, & K. S. Cook (toim.). *Whom Can We Trust? How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible: How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible* (s. 17–41). New York: Russell Sage Foundation.
- Foner, N. (2015). Is Islam in Western Europe Like Race in the United States? *Social Forum*, 30(4), 885–899.
- Frederiksen, M. (2012). Distrust and Mistrust in a High Trust Environment. Teoksessa M. Sasaki & R. M. Marsh. *Trust: Comparative Perspectives*, (s. 99–131). Leiden: Brill.
- Freitag, M. & Bauer, P. C. (2016). Personality traits and the propensity to trust friends and strangers. *The Social Science Journal*, 55, 467–476.
- Fricker, R. D. & Schonlau, M. (2002). Advantages and Disadvantages of Internet Research Surveys: Evidence from the Literature. *Field Methods*, 14(4), 347–367.

- Fukuyama, F. (1995). *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton LTD.
- Gambetta, D. (2000). Can We Trust Trust? Teoksessa D. Gambetta (toim.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* (s. 213-237). Oxford: B. Blackwell.
- Giddens, A. (1991). *Modernity and Self-identity*. Oxford: Polity Press.
- Glaeser, E. L.; Laibson, D. I.; Scheinkman, J. A. & Soutter, C. L. (2000). Measuring Trust. *Quarterly Journal of Economics*. 115(3), 811-846.
- Govier, T. (1998). *Dilemmas of Trust*. Montréal, Qué: MQUP.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Habyarimana, J.; Humphreys, M.; Posner, D. N. & Weinstein, J. M. (2009). Coethnicity and Trust. Teoksessa R. Hardin, M. Levi & K. S. Cook. *Whom Can We Trust? How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible: How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible*. (s. 42-64). New York: Russell Sage Foundation.
- Hardin, R. (2002). *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- Hardin, R. (2005). *Trust*. Oxford: Polity 2006.
- Harre, R. (1999). Trust and its surrogates: Psychological foundations of political process. Teoksessa M. E. Warren (toim.), *Democracy and Trust* (s. 249-272). Cambridge: Cambridge University Press.
- Heath, A. & Richards, L. (2016). Attitudes towards Immigration and their Antecedents: Topline Results from Round 7 of the European Social Survey. *ESS Topline Results Series*, 7.
- Helkama, K.; Myllyniemi, R. & Liebkind, K. (2013). *Johdatus sosiaalipsykologiaan*. (3.-9. painos) Porvoo: Edita.
- Herreros, F. & Criado, H. (2009). Social Trust, Social Capital and Perceptions of Immigration. *Political Studies*, 57, 337-355.
- Hogg, M. A.; Abrams, D.; Otten, S. & Hinkle, S. (2004). The Social Identity Perspective. Intergroup Relations, Self-Conception, and Small Groups. *Small Group Research*, 35(3), 246-276.

- Hogg, M.; Meehan, C. & Farquharson, J. (2010). The solace of radicalism: Self-uncertainty and group identification in the face of threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(6), 1061-1066.
- Hogg, M. (2007). Self-uncertainty, social identity and the solace of extremism. Teoksessa D. Blaylock & M. Hogg, *Extremism and the psychology of uncertainty* (s. 19-35). Malden, MA: Wiley-Blackwell.
- Hogg, M. A., Terry, D. J., & White, K. M. (1995). A Tale of two Theories: A Critical Comparison of Identity Theory with Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*, 58(4), 255-269.
- Holm, H. J. & Danielson, A. (2005). Tropic Trust Versus Nordic Trust: Experimental Evidence from Tanzania and Sweden. *The Economic Journal*, 115(503), 505-532.
- Hosmer, D. W.; Lemeshow, S. & Sturdivant, R. X. (2013). *Applied logistic regression*. New Jersey: John Wiley & Sons, inc.
- Hugenberg, K. & Sacco, D. F. (2008). Social Categorization and Stereotyping: How Social Categorization Biases Person Perception and Face Memory. *Social and Personality Psychology Compass* 2(2), 1052 – 1072.
- Ilmonen, M. & Jokinen, K. (2002). *Luottamus modernissa maailmassa*. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitos.
- Inglehart, R. (1999). Trust, Wellbeing and Democracy. Teoksessa M. E. Warren (toim.), *Democracy and trust* (s. 88-120). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jackson, L. & Hunsberger, B. (1999). An Intergroup Perspective on Religion and Prejudice. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 38(4), 509-523.
- Jetten, J.; Spears, R. & Manstead, A. (1996). Intergroup Norms and Intergroup Discrimination: Distinctive Self-Categorization and Social Identity Effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1222-1233.
- Johansson-Stenman, O.; Mahmud, M. & Martinsson, P. (2013). Trust, trust games and stated trust: Evidence from rural Bangladesh. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 286-298.
- Johnson, N. D. & Mislin, A. A. (2011). Trust game: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*. 32, 865-889.

- Johnson, M. K.; Rowatt, W. C. & LaBouff, J. (2010). Priming Christian Religious Concepts Increases Racial Prejudice. *Social Psychological and Personality Science*, 1(2), 119-126.
- Johnson, M. K.; Rowatt, W. C. & LaBouff, J. (2012). Religiosity and Prejudice Revisited: In-Group Favoritism, Out-Group Derogation, or Both? *Psychology of Religion and Spirituality*, 4(2), 154-168.
- Kaakinen, M., Oksanen, A., & Räsänen, P. (2018). Did the risk of exposure to online hate increase after the November 2015 Paris attacks? A group relations approach. *Computers in Human Behavior*, 78, 90-97.
- Kaakinen, M. (2018). *Disconnected Online. A social psychological examination of online hate*. (Academic Dissertation, University of Tampere). Saatavilla <http://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/103681/978-952-03-0767-7.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kouvo, A. (2014). *Luottamuksen lähteet. Vertaileva tutkimus yleistynyttä luottamusta synnyttävistä mekanismeista* (Väitöskirja, Turun Yliopisto). Saatavilla <https://utupub.fi/bitstream/handle/10024/96378/AnnalesC381Kouvo.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- LaBouff, J. P.; Rowatt, W. C.; Johnson, M. K. & Finkle, C (2011). Differences in Attitudes Toward Outgroups in Religious and Nonreligious Contexts in a Multinational Sample: A Situational Context Priming Study. *International Journal for the Psychology of Religion*, 22(1), 1-9.
- Laerd Statistics (2015). Statistical tutorials and software guides. Saatavilla <https://statistics.laerd.com/>
- Lea, M.; Spears, R. & De Groot, D. (2001). Knowing me, Knowing you: Anonymity Effects on Social Identity Processes within Groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(5), 526-537.
- Leach, C.W., Ellemers, N., & Barreto, M. (2007). Group Virtue: The Importance of Morality (vs. Competence and Sociability) in the Positive Evaluation of In-Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(2), 234-249.
- Liebkind, K. (1988). *Me ja muukalaiset - Ryhmäraajat ihmisten suhteissa*. Helsinki: Gaudeamus.
- Luhmann, N. (1979). *Trust; and, Power*. (Kääntänyt H. Davis, J. Raffan & K. Rooney). Chichester, New York, Brisbane, Toronto: John Wiley & Sons. (Alkuperäinen teos julkaistu 1973).

- Macrae, C. N.; Hewstone, M. & Griffiths, R. J. (1993). Processing load and memory for stereotype-based information. *European Journal of Social Psychology*, 23(1), 77-87.
- Manganelli Rattazzi, A. M. & Volpato, C. (2003). Social Desirability of Subtle and Blatant Prejudice Scales. *Psychological Reports*, 92, 241-250.
- Mead, H. (1934). *Mind, Self, and Society*. (toim. C. W. Morris). Chicago: University of Chicago Press.
- Metsämuuronen, J. (2009). *Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä: tutkijalaitos*. 4. laitos. Helsinki: International Methelp.
- Misztal, B. A. (2001). Trust and cooperation: the democratic public sphere. *Journal of Sociology*. 37(4), 371 – 386.
- Molm, L., Takahashi, N., & Peterson, G. (2000). Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition. *American Journal of Sociology*, 105(5), 1396-1427.
- Mood, C. (2010). Logistic regression: Why we cannot do what we think we can do, and what we can do about it. *European sociological review*, 26(1), 67-82.
- Murray, K. E. & Marx, D. M. (2013). Attitudes Toward Unauthorized immigrants, Authorized Immigrants, and Refugees. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 19(3), 332-341.
- Mäki, E. (2018). *Vieras vai inhimillinen? Sosiaalisen aktiivisuuden, osallistumisen ja ekstroversion yhteys suomalaisten ja ranskalaisten ennakkoluuloihin maahanmuuttajia kohtaan* (Pro gradu - tutkielma, Tampereen yliopisto). Saatavilla <https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/103526/1527595273.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Neuberg, S. L. & Fiske, S. T. (1987). Motivational Influences on Impression Formation: Outcome Dependency, Accuracy-Driven Attention, and Individuating Processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(33), 431-444.
- Newton, K. (2001). Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. *International Political Science Review*, 22(2), 201-214.
- Nooteboom, B. (2012). The Dynamics of Trust: Communication, Action and Third Parties. Teoksessa M. Sasaki & R. M. Marsh (toim.) *Trust: comparative perspectives* (s. 9-30). Leiden: Brill.
- Nummenmaa, L. (2009). *Käyttäytymistieteiden tilastolliset menetelmät*. Helsinki: Otava.

- Offe, C. (1999). How can we Trust our Fellow Citizens? Teoksessa M. E. Warren (toim.) *Democracy and trust* (s. 42-87). Cambridge: Cambridge University Press.
- Oksanen, A.; Kaakinen, M.; Minkkinen, J.; Räsänen, P.; Enjolras, B. & Steen-Johnsen, K. (2018). Perceived Societal Fear and Cyberhate after the November 2015 Paris Terrorist Attacks. *Terrorism and Political Violence*. Saatavilla <https://tandfonline.com/doi/full/10.1080/09546553.2018.1442329>
- Osborne, J. (2015). *Best practices in logistic regression*. London: SAGE Publications.
- Paolini, S.; Hewstone, M. & Cairns E. (2007). Direct and Indirect Intergroup Friendship Effects: Testing the Moderating Role of the Affective-Cognitive Bases of Prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33 (10), 1406-1420.
- Paolini, S.; Hewstone, M.; Cairns, E. & Voci, A. (2004). Effects of Direct and Indirect Cross-Group Friendships on Judgments of Catholics and Protestants in Northern Ireland: The Mediating Role of an Anxiety-Reduction Mechanism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(6), 770-786.
- Parsons, C. (2007). Web-Based Surveys: Best Practices Based on the Research Literature. *Visitor Studies*, 10(1), 13-33.
- Pettigrew, T. F. and Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, 38(6), 922-934.
- Platow, M. J., McClintock, C. G., & Liebrand, W. G. (1990). Predicting intergroup fairness and ingroup bias in the minimal group paradigm. *European Journal Of Social Psychology*, 20(3), 221-239.
- Ponsi, G.; Panasiti, M. S.; Aglioti, S. M. & Liuzza, M. T. (2017). Right-wing authoritarianism and stereotype-driven expectations interact in shaping intergroup trust in one-shot vs multiple-round social interactions. *PLoS ONE*, 12(12).
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster Paperbacks.
- Repo, P. (2017, joulukuun 10.) Suomi on Euroopan syrjivimpiä maita, osoittaa tuore EU-raportti – ”Tulos on selvä vahvistus siitä, että Suomessa on paljon rasismia”, sanoo yhdenvertaisuusvaltuutettu. *Helsingin Sanomat*. Saatavilla <https://hs.fi/kotimaa/art-20000005485251.html>
- Rubin, M. & Hewstone, M. (2004). Social Identity, System Justification, and Social Dominance: Commentary on Reicher, Jost et al., and Sidanius et al. *Political Psychology*, 25, 823-844.

- Samson, K. & Kostyszyn, P. (2015). Effects of Cognitive Load on Trusting Behavior – An Experiment Using the Trust Game. *PloS ONE* 10(5).
- Second European Union Minorities and Discrimination Survey (EU-MIDIS II) - Main results. (2017a). Saatavilla 26.7.2018 <http://fra.europa.eu/en/publication/2017/eumidis-ii-main-results>
- Second European Union Minorities and Discrimination Survey (EU-MIDIS II) Muslims – Selected findings. (2017b). Saatavilla 26.7.2018 <http://fra.europa.eu/en/publication/2017/second-european-union-minorities-and-discrimination-survey-eu-midis-ii-muslims>
- Scheepers, P.; Gijsberts, M. & Hello, E. (2002). Religiosity and Prejudice against Ethnic Minorities in Europe: Cross-National Tests on a Controversial Relationship. *Review of Religious Research*, 43(3), 242-265.
- Seifert, N. (2018). Yet Another Case of Nordic Exceptionalism? Extending Existing Evidence for a Causal Relationship Between Institutional and Social Trust to the Netherlands and Switzerland. *Social Indicator Research*, 138(2), 539-555.
- Seligman, A. B. (1997). *Problem of trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Shaver J. H., Troughton G, Sibley C. G., Bulbulia J. A. (2016). Religion and the Unmaking of Prejudice toward Muslims: Evidence from a Large National Sample. *PLoS ONE* 11(3).
- Simpson, J. A. (2007). Psychological Foundations of Trust. *Current Directions in Psychological Science*, 16(5), 264-268.
- Simpson J. A. (2014). Foundations of Interpersonal Trust. In *Social psychology: handbook of basic principles*. A. W. Kruglanski; E. T. Higgins & Myilibrary. (toim.) New York: Guilford Press.
- Sønderskov, K. M. & Dinesen, P. T. (2016). Trusting the State, Trusting Each Other? The Effect of Institutional Trust on Social Trust. *Political Behavior*, 38(1), 179-202.
- Spruyt, B. and van der Noll, J. (2017). The “Islamized Stranger”: On “Chronic” Versus “Contextual” Salience in the Measurement of Anti-Muslim Prejudice. *Political Psychology*, 38, 977-989.
- Stanley, D. A.; Sokol-Hessner, P.; Banaji, M. R. & Phelps, E. A. (2011). Implicit race attitudes predict trustworthiness judgments and economic trust decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(19), 7710-7715.

Stephan, W. G. & Stephan, C. W. (1985). Intergroup Anxiety. *Journal of Social Issues*, 41(3), 157-175.

Stets, J. E. & Burke, P. J. (2000). Identity Theory and Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*. 63(3), 224-237.

Sztompka, P. (1999). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics*. (6. painos). New Jersey: Pearson.

Tajfel, H. (1978). Social Categorization, Social Identity and Social Comparison. Teoksessa H. Tajfel (toim.) *Differentiation Between Social Groups. Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London, New York, San Francisco: Academic Press.

Tajfel, H. & Turner, J. C. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. Teoksessa S. Worchel & W. G. Austin (toim.) *Psychology of Intergroup Relations* (s. 9-24). Chicago: Nelson-Hall Publishers.

Tanis, M. & Postmes, T. (2003). Social Cues and Impression Formation in CMC. *Journal of Communication*, 53(4), 676-693.

Tanis, M. & Postmes, T. (2005). Short Communication. A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 35, 413-424.

Thielmann, I.; Heck, A. W. & Hilbig, B. E. (2016). Anonymity and incentives: An investigation of techniques to reduce socially desirable responding in the Trust Game. *Judgment and Decision Making*, 11(5), 527-536.

Tilastokeskus. (2018). *Tammikuun työttömyysaste 8,8 prosenttia*. Saatavilla https://www.stat.fi/til/tyti/2018/01/tyti_2018_01_2018-02-20_tie_001_fi.html

TNS Kantar. (2018). *Kvantitatiivinen tutkimus*. Saatavilla <https://www.tns-gallup.fi/mita-teemme/kvantitatiivinen-tutkimus>

Trifletti, E. & Capozza, D. (2011). Examining Group-Based Trust with the Investment Game. *Social Behavior and Personality*, 39(3): 405-410.

- Turner, R. N.; West, K. & Christie, Z. (2013). Out-group trust, intergroup anxiety, and out-group attitudes as mediators of the effect of imagined intergroup contact on intergroup behavioral tendencies. *Journal of Applied Social Psychology*, 43, 196–205.
- Uhlmann, E. L.; Korniyuchuk, A. & Obloj, T. (2018). Initial prejudices create cross-generational intergroup mistrust. *PLoS ONE* 13(4).
- Uslaner, E. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Der Linden, M.; Hooghe, M.; De Vroome, T. & Van Laar, C. (2017). Extending trust to immigrants: Generalized trust, cross-group friendship and anti-immigrant sentiments in 21 European societies. *PLoS ONE*, 12(5).
- Van Ravenzwaaij, D.; Van der Maas, H. L. & Wagenmakers, E.-J. (2011). Does the Name-Race Implicit Association Test Measure Racial Prejudice? *Experimental Psychology*, 58(4), 271-277.
- Voci, A. (2006). The link between identification and in-group favoritism: Effects of threat to social identity and trust-related emotions. *British Journal of Social Psychology*, 45, 265-284.
- Wilder, D. A. & Shapiro, P. N. (1989). Role of competition-induced anxiety in limiting the beneficial impact of positive behavior by and out-group member. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 60-69.
- Weigert, A. J. (2012). Pragmatic trust in a world of strangers: trustworthy actions. Teoksessa M. Sasaki & R. M. Marsh. *Trust: Comparative Perspectives*, (s. 99–131). Leiden: Brill.
- Xin, Z.; Liu, Y.; Yang, Z. & Zhang, H. (2016). Effects of Minimal Social Cues on Trust in the Investment Game. *Asian Journal of Social Psychology*, 19, 235-243.
- Yamagishi, T. & Yamagishi, M. (1994). Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18(2), 129-166.

Liitteet

Liite 1. Luottamus instituutioihin -summamuuttujan muuttujat (1=Luotan täysin, 7=En luota lainkaan)

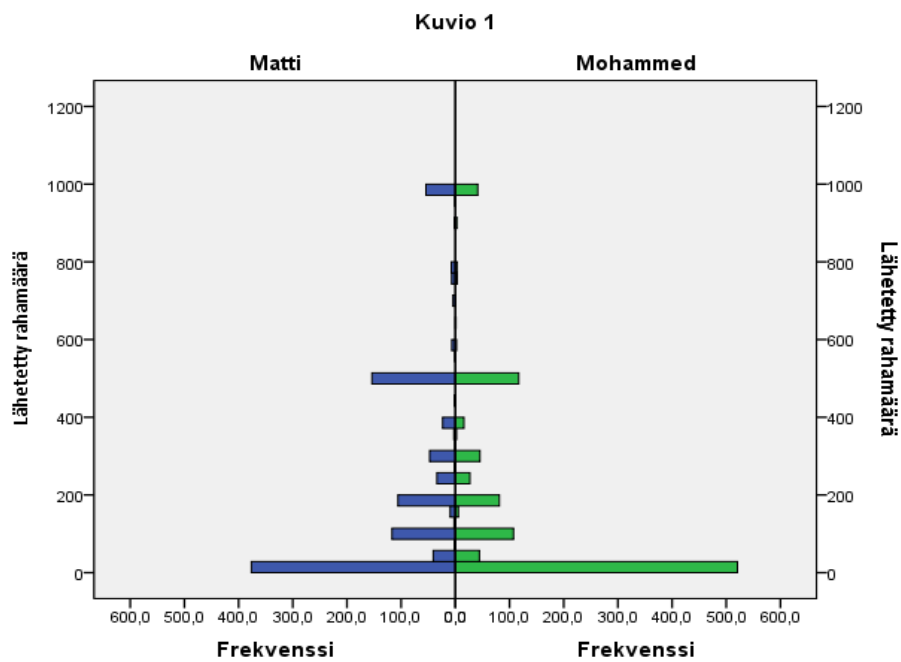
	Ka.	s	Vaihte- luku	n	Cronbachin alfa, jos muuttuja poistetaan
Poliisi	5,43	1,361	1-7	2010	,900
Oikeuslaitos	4,77	1,504	1-7	1996	,895
Hallitus	3,35	1,636	1-7	1993	,896
Eduskunta	3,59	1,561	1-7	1994	,893
Tiedotusvälineet	3,99	1,423	1-7	2002	,906
Puolustusvoimat	5,4	1,344	1-7	1988	,904
Poliitikot	2,93	1,44	1-7	2002	,897
EU (Euroopan Unioni)	3,72	1,573	1-7	1974	,899
NATO (Pohjois-Atlantin puolustusliitto)	3,94	1,521	1-7	1845	,903
Suojelupoliisi	5,05	1,427	1-7	1948	,896

Liite 2. Ennakkoluuloisuus -summamuuttujan muuttujat (1=Täysin samaa mieltä, 4=Täysin eri mieltä; 1=Täysin samaa mieltä, 5=Täysin eri mieltä)

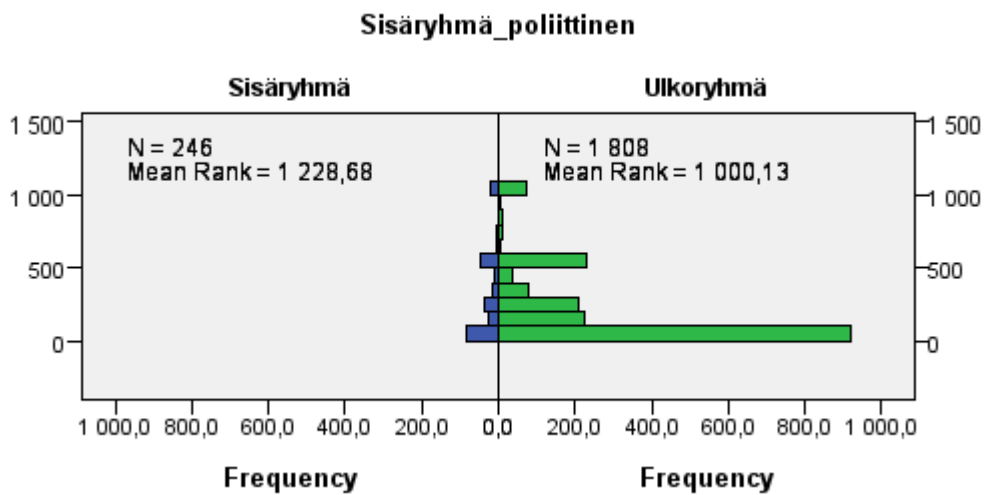
	Ka.	s	Vaihte- luku	n	Cronbachin alfa, jos muuttuja poistetaan
Maahanmuutto rikastuttaa kulttuuria	2,38	0,987	1-4	1925	,879
Suomessa syntyneet maahanmuuttajien lapset yhtä suomalaisia kuin muutkin suomalaiset	1,98	0,971	1-4	1932	,887
Syntyperäisten suomalaisten pitäisi olla etusijalla työsaannissa maahanmuuttajiin nähden*	2,87	1,081	1-4	1869	,886
Suomessa on liikaa maahanmuuttajia*	2,85	1,005	1-4	1857	,877
Islam on uhka länsimaille*	3,06	0,988	1-4	1827	,884
Hallituksen pitäisi tehostaa maahanmuuttovalvontaa varmistaakseen, etteivät terroristit pääse maahan*	3,48	0,756	1-4	1920	,894
Suutun itselleni sellaisista ajatuksista ja tunteista, jotka voidaan tulkita ennakkoluuloisiksi	3,11	1,154	1-5	1867	,897
Minulle on tärkeää suhtautua ennakkoluultomasti maahanmuuttajiin	2,74	1,302	1-5	1964	,878
Koen syyllisyyttä maahanmuuttajia koskevista negatiivisista ajatuksista	3,45	1,224	1-5	1902	,891
Henkilökohtaisten arvojeni mukaan maahanmuuttajiin liittyvät stereotypiat ovat hyväksyttäviä*	2,7	1,195	1-5	1870	,901

*Muuttujan asteikko käännetty alkuperäisestä, mutta kysymys säilytetty taulukossa alkuperäisessä muodossaan

Liite 3. Rahamäärä-jakaumat, nimimuuttuja (Matti; Mohammed)



Liite 4. Rahamäärä-jakaumat, puoluemuuttuja (Poliittinen sisäryhmä; Poliittinen ulkoryhmä)



Liite 5. Rahamäärä-jakaumat, poliittinen ja uskonnollinen sisäryhmä (Mohammed SR, Matti SR, Mohammed UR, Matti UR)

